Geschichte und Wesen des Urheberrechts — Band 2

Geschichte und Wesen des Urheberrechts

Band 2

Eckhard Höffner

V • E • W
Verlag Europäische Wirtschaft
München

Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei der Deutschen Bibliothek erhältlich.
Für Verbesserungsvorschläge und Hinweise auf Fehler ist der Autor dankbar.

2010
Verlag Europäische Wirtschaft, München
Kellerstraße 41
D-81667 München
Umschlag: Bild J. W. Clark (Care of Books, 1901)
Satz: FiFo Ost GbR, München (LaTeX KOMA-Script)
ISBN: 978-3-930983-17-9

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

A-Hon	Autorenhonorar
Abb	Abbildung
Abs	Absatz
abzgl	abzüglich
ALR	Allgemeines Landrecht
aM	am Main
and	andere
Anm	Anmerkung
Aufl	Auflage
Bev	Bevölkerung
Bg	Bogen
bspw	beispielsweise
Churf	Kurfürst, kurfürstliche
d.	Penny (engl. Währung, 12 Pence = 1 s.)
D	Deutschland
Durchl	Durchlaucht
durchschn	durchschnittlich
EG	Europäische Gemeinschaften
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
Einl	Einleitung
engl	englisch
ESTC	English Short Title Catalogue
EW	Einwohner
Exempl	Exemplar
fl	Gulden (Florentiner)
Fn	Fußnote
GB	Großbritannien
GE	Grenzerlöskurve
ges	gesamt
g	Gramm
GG	Grundgesetz
GK	Grenzkosten
gr	Groschen

HGB .... Handelsgesetzbuch
insb .... insbesondere
IPP .... Intellectual Property Protection
K. B. .... King's Bench
lb .... libra, Pfund
Lond .... London
ME .... Mitteleuropa
mind .... mindestens
Mio .... Millionen
Mk .... Mark
o. O. .... ohne Ort
o. V. .... ohne Verlag
ord .... ordentlich
p. a. .... per anno
Pf .... Pfennig (12 Pf. = 1 gr.)
pr .... preußisch
RdNr .... Randnummer
RGZ .... Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen
RM .... Reichsmark
Rthlr .... Reichstaler
s. .... Schilling (engl. Währung, 20 s. entspr. 1 £)
Se .... Seine
sgr .... Silbergroschen
Tab .... Tabelle
UWG .... Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
VerlG .... Gesetz über das Verlagsrecht
Verl .... Verleger
Vol .... Volume
xr .... Kreuzer
zahlr .... zahlreich
Zit .... Zitat, zitiert
zzgl .... zuzüglich

1 Rechtfertigungen für den Nachdruckschutz

1.1 Einleitung

Grob eingeteilt existieren zur Zeit zwei ökonomische Grundhaltungen zum geistigen Eigentum. Einerseits die klassische, auf dem Leistungswettbewerb beruhende Theorie, die im geistigen Eigentum ein Mittel sieht, den Wettbewerb zur Schaffung neuer Immaterialgüter zu stimulieren. Andererseits die im Grundansatz abweichende Anschauung, welche mit dem Erfolg von Projekten der Softwareentwicklung wie GNU oder Open Source aktuell wurde und von einer freien und gemeinschaftlichen Entwicklung ausgeht, bei der man beispielsweise nicht mehr mit Rechten an den Programmen Einnahmen erzielt, sondern über ergänzende Dienstleistungen.[1] Dieser Aspekt wird hier ausgeklammert, denn: *»Es gilt gelt«*, wie Luther es 1541 formulierte.[2] Guter Wille und freiwillige Gemeinschaftsarbeit wird in der Marktwirtschaft selten als hinreichender Grund für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung akzeptiert.

Bei der Befassung mit der ökonomischen Theorie stellt sich heraus, dass es keine empirischen Untersuchungen zu den Wirkungen des geistigen Eigentums gibt, die auf einem historisch-empirischen Vergleich beruhen.[3] Die heute herrschenden Lehre der Ökonomie nutzt vor allem mathematische Modelle auf Grundlage von marginalen Berechnungen. Diese Annahmen beruhen auf einem rationalen Modell, das sich in der Regel nicht empirisch überprüfen lässt. Auf Grundlage abstrakt formulierter Vorgaben wird auf eine spekulative Analyse ausgewichen und Schlüsse aus Annahmen gezogen, die nach allgemeiner Erfahrung am einleuchtendsten erscheinen. Ohne den Nachweis,

[1] Der Ursprung ist mit der Entwicklung der Softwarebranche verbunden. Zu Beginn der kommerziellen Nutzung von Computern lieferten die Hersteller die Rechenanlagen zusammen mit den Rechenprogrammen aus. Die Rechenprogramme konnten von den Informatikern frei benutzt werden. Sie bekamen den Quellcode mit der Hardware geliefert und konnten die Programme allein oder gemeinsam studieren, verbessern oder ergänzen. Im Laufe der Zeit änderte sich die kommerzielle Entwicklung, indem Software und Hardware in zwei getrennte Handelsgüter aufgeteilt wurden. Die Trennung zwischen Hard- und Software hatte für die Informatiker entscheidende Nachteile. Sie wurden bei ihrer Tätigkeit behindert oder eingeschränkt, weil sie den Quellcode nicht mehr hatten. Es entstand unter anderen das GNU-Projekt, in dem bereits existierende Anwendungen für die verschiedenen Varianten des Betriebssystems Unix nachprogrammiert wurden. Durch eine lizenzrechtliche Konstruktion soll sichergestellt werden, dass niemand sich die Ergebnisse der gemeinschaftlichen Arbeit aneignen kann. Im Laufe der Zeit entstanden zahlreiche Anwendungen. Zugleich verbreitete sich die Idee von der Aufhebung des geistigen Eigentums zugunsten eine freien und ungehinderten Nutzung der Immaterialgüter.

[2] Luther in der Warnung an die Nachdrucker, Einleitung der Bibel-Übersetzung (1541).

[3] Depoorter/Holland/Somerstein, *Copyright Abolition and Attribution*, 1066.

dass der gedanklich vorgestellte Ablauf auch wirklich in irgendeinem Umfang eintritt, ist eine an sich noch so evidente Theorie für die Erkenntnis des wirklichen Handelns jedoch nur eine Vermutung.

Die Vorgehensweise in vorliegender Arbeit entspricht eher der Historischen Schule der Nationalökonomie, wie sie die deutschsprachige Sozialwissenschaft bis Mitte des 20. Jahrhunderts prägte. Sie versucht, die Erkenntnisse in der Wirklichkeit zu verankern oder aus dem historischen Verlauf Schlüsse zu ziehen. In der Arbeit wird eine empirische Untersuchung über die Wirkung des Urheberrechts in der Zeit beginnend nach dem Siebenjährigen Krieg bis ungefähr 1850 durchgeführt. Sie besteht aus drei Teilen. Zunächst werden die Grundlagen und die für die Untersuchung maßgeblichen Indikatoren dargestellt. Sodann werden die Umstände der Buchproduktion in Deutschland mit denen in Großbritannien verglichen. In Großbritannien hatten die Autoren seit Inkrafttreten des Statute of Anne (1710) ein Recht zum Schutz vor Nachdruck. Für Deutschland dagegen gilt die Zeit von 1770 bis 1790 als Blütezeit des Nachdrucks und der professionellen Raubkopierer. Zeitgenossen Goethes bezeichneten den Nachdruck als das größte geistige Übel der Zeit, wie es der Verleger Unseld ausdrückte.[4] Im Anschluss daran wird versucht, den tatsächlichen Ablauf unter Berücksichtigung der ökonomischen Theorien zum Recht zu analysieren.

Heutzutage vertritt Wittmann[5] weitgehend allein die Meinung, dass »*die gegen den Nachdruck aufgestellte Schadensbilanz für Buchhandel, Autoren und Publikum […] sich im Lichte historischer Objektivität als Erfolgsbilanz für die Aufklärung*« erweist. Wittmann konzentriert sich auf den deutschen Markt und die Verbreitung von Büchern in der Zeit 1765–1800. St Clair[6] hat hingegen den britischen Markt bis ungefähr 1850 untersucht. Er gibt auch die Reihenfolge der Untersuchung vor. Um die Wirkungen des Lesens auf die Mentalität zu ermitteln, muss das Lesen und folglich der Zugang zum Lesestoff verfolgt werden. Der Zugang zur Lektüre hängt vom Preis ab und der Preis wiederum vom geistigen Eigentum. Das Ergebnis St Clairs Untersuchung (in dieser Hinsicht) lautet stark verkürzt: »*Monopoly leads to unnecessarily high prices which restricts access and reduces the potential benefits to the public.*«[7]

Für den Wirtschaftswissenschaftler ist es eine Selbstverständlichkeit, dass das Urheberrecht als Beschränkung des Wettbewerbs zu höheren Preisen und verminderter Nutzung führt. Von den Juristen wird der potentielle Schaden fehlenden Urheberrechts

---

[4] Unseld, *Goethe und seine Verleger*, S. 41. Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 15, spricht vom Nachdruck als dem *Hauptproblem der Autoren und Verleger um 1800*. In den 80er Jahren des 18. Jahrhunderts sollen in Süddeutschland mehr Nachdrucke verkauft worden sein als im übrigen Deutschland Originalausgaben, vgl. Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 265.

[5] Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 132; ähnlich Bappert, *Wege zum Urheberrecht*, S. 265.

[6] St Clair, *Reading Nation*, S. 42.

[7] St Clair, *Reading Nation*, S. 101.

eher bei individuellen Akteuren (Autor und Verleger) verortet, deren Einkommen durch den Wettbewerb vermindert werde.[8] Eine Folge dieses Schadens, der sich im geringeren finanziellen Erlös für Urheber und Verleger niederschlägt, sei der geminderte Anreiz der Urheber, neue geistige Werke zu schaffen.[9] Erhält der Urheber keine Belohnung für seine Arbeit, wird, oder vielmehr muss, er auf andere Art seine Existenz absichern. Es erscheinen weniger neue Werke. Daraus resultieren zwei Thesen:

1. Das Urheberrecht stellt sicher, dass der Autor angemessen entlohnt werden kann.
2. Das Urheberrecht fördert die Schaffung neuer Werke.

Die zweite These – sie ist die Grundlage der utilitaristischen Begründung für das Urheberrecht – ist von der ersten abhängig, denn der Anreiz für die innovative Tätigkeit der Autoren ist das Honorar, für das nach These eins das Urheberrecht erforderlich ist. Sie gilt als schlüssige Annahme, die in der Wissenschaft weitgehend unbestritten ist.[10]

Dementsprechend, so die Idee zu Beginn dieser Ausarbeitung, sollten sich die Wirkungen des Urheberrechts empirisch nachweisen lassen. Zugleich bot dies die Möglichkeit, herauszuarbeiten, wieso in Deutschland trotz des wirtschaftlich verheerenden Nachdrucks der Buchhandel sich am Leben erhalten konnte. Jedoch gestaltete sich das Vorhaben schwieriger als zunächst angenommen. Je intensiver man sich mit der Materie befasst, desto mehr Zweifel kommen auf und schließlich wandelt sich das Bild über das Urheberrecht vollständig. Bis 1880 muss man die Vorteile des Urheberrechts mit der Lupe suchen und wird selbst dann kaum fündig. Man kann

[8] Beispielsweise führt Pohlmann, *Frühgeschichte*, S. 171, aus: »*In der Tat ist ja auch heute die wirtschaftliche Schädigung eines Verlegers durch einen unberechtigten Nachdruck größer und augenfälliger als der merkantile Schaden des Autors, den dieser durch den Entgang des üblicherweise zustehenden Autorenhonorars erleidet. Der große Verlust des Verlegers, den er durch die vergeblich aufgewandten Verlagskosten und die meist infolge der billigeren Nachdrucke gegebene Nichtabsetzbarkeit der schon ausgedruckten Erstauflage erleidet, steht naturgemäß hierzu in keinem Verhältnis.*« Pohlmann relativiert aber seine eigene Äußerung als »*unserer Zeit eigentümliche Überbewertung des Verleger-Schadens.*«

[9] Vgl. etwa Lehmann, *Theory of Property Rights*, S. 537–540. Ganz unumstritten ist diese These nicht; vgl. etwa Heinemann, *Immaterialgüterschutz*, S. 13 f. m. w. Nachw.

[10] Die Rechteindustrie und mit ihr im Einklang die Regierungen der industrialisierten Staaten stehen felsenfest auf dem Standpunkt, der Schutz sei zwingend notwendig. In den letzten Jahren wird das in der Zeit von der Aufklärung bis in die Romantik hinein verfeinerte Rechtsinstitut des geistigen Eigentums von verschiedenen Seiten angegriffen, einmal durch die faktische Missachtung, das rechtswidrige Kopieren von Privatpersonen, andererseits aber auch von der Wissenschaft. So teilte die Max-Planck-Gesellschaft in einer Presseerklärung vom 18. Oktober 2007 mit, dass einige bedeutende Verlage »*das Allgemeininteresse an möglichst breitem Zugang zu Wissen durch ihre exzessiven Preisgestaltungen […] unterwandern […] Verfügen Verleger jedoch über die Marktmacht, um solche Preise tatsächlich durchzusetzen, und fehlt dem Gesetzgeber die Bereitschaft, solch unangemessenes Verhalten einer rechtlichen Kontrolle zu unterwerfen, so bleibt der Wissenschaft nur der Weg zur Selbsthilfe.*«

zwar durchaus eine Schadensbilanz des Nachdrucks für Buchhandel, Autoren und Publikum aufstellen; jedoch fällt die Schadensbilanz des Copyrights für Autoren und Publikum deutlich dramatischer aus. Die vermuteten Nachteile einer freien Kopierbarkeit von Werken sind in Deutschland nicht eingetreten. Vielmehr hatte der Nachdruck auf breiter Ebene eine wohlfahrtsfördernde Wirkung. Nach den Theorien hätte sich ein vollkommen gegensätzliches Ergebnis zeigen müssen.

Wenn die historischen Tatsachen anders ausgesehen hätten, wenn in England der durchschnittliche Schriftsteller mehr verdient hätte, und mehr Schriftsteller die Möglichkeit gehabt hätten, Werke zu veröffentlichen, oder wenn der deutsche Buchhandel ein rückständiger und schwacher Gewerbezweig gewesen wäre, kurz, wenn die Tatsachen der nahezu einhellig vertretenen Theorie über das Urheberrecht entsprochen hätten, hätten sich viele Fragen nicht gestellt.

Die bekannten theoretischen Annahmen zum Urheberrecht sind nicht geeignet, das tatsächliche Geschehen – zumindest für den Zeitraum von ungefähr einem Jahrhundert – zu erklären. Auch die rechtshistorischen Arbeiten und wirtschaftlichen Analysen können das Phänomen nicht erklären. Der Nachdruck hatte keineswegs die behaupteten nachteiligen Folgen, sondern schuf eine entscheidende Grundlage – das schriftliche Festhalten und die Verbreitung von Wissen in breiten Kreisen der Bevölkerung – für die beeindruckende Entwicklung Deutschlands in der Industrialisierung.

Die Suche nach Ursachen für die sich Jahrzehnt über Jahrzehnt erstreckende regressive Entwicklung des britischen Buchmarkts, die Deutschland – kaum war das Urheberrecht eingeführt – nachvollzog, war schwierig. In der Literatur finden sich wenig hilfreiche Hinweise auf eine plausible Erklärung. Mit den herkömmlichen juristischen Ansichten, die das Urheberrecht als eine für den Autor selbstverständlich vorteilhafte und notwendige Angelegenheit ansehen, konnte vieles nicht erklärt werden. Auch die modernen ökonomischen Annahmen konnten nur partiell zur Klärung beitragen; oft sind die Beiträge eher Gedankensplitter, die Sonderfälle behandeln. Zwar konnte zunächst geklärt werden, dass die niedrigen Honorare auf der fehlenden Verhandlungsmacht der Autoren beruhen.[11] Dies erwies sich aber nur als ein Teil des Problems, denn der britische Buchmarkt bewegte sich, wenn man die allgemeine Entwicklung (Bevölkerungszahl, Einkommen, Lesefähigkeit oder Bildung) in Betracht zieht, über Jahrzehnte im Rückwärtsgang. Und wieso erhalten die deutschen Autoren in der Nachdruckzeit – waren sie doch ohne Schutzrecht den Raubkopierern preisgegeben – höhere Honorare als mit Schutzrecht? Die Dinge sind komplex und diese Kompliziertheiten sollen nicht übergangen werden.

[11] Ein Zustand, der bis heute fortdauert; vgl. ausführlich Kretschmer/Hardwick, *Authors' earnings.*

1.2 Eigentum

Eigentum hat eine soziale und eine ökonomische Dimension, während die rechtlichen Normen die formale Ordnung vorgeben. Es ist ein soziales und gesellschaftliches Institut, das den Zweck seiner Existenz nicht in sich selbst trägt. Es scheint eine Frage der konkreten Entwicklung der Gesellschaft zu sein, welche Objekte oder Güter als durch das Recht schutzwürdig angesehen werden. Bei manchen Gütern kann es lange dauern, bis rechtliche Regelungen zu deren Schutz erlassen (und sie damit zu Rechtsgütern) werden.

Die Methoden, Schäden an vom Gesetz als schutzwürdig angesehenen Objekten zu vermeiden oder zu minimieren, müssen nicht den bürgerlich-rechtlichen Prinzipien des Schutzes von Eigentum folgen. Güter werden nicht immer einzelnen Rechtssubjekten exklusiv zugewiesen und auch nicht immer absolut geschützt. Rechtsgüter erfahren nicht zwingend einen umfassenden Schutz. Die Inhaber des Rechtsguts müssen in gewissem Ausmaß durch Dritte veranlasste, nachteilige Einflüsse hinnehmen, können aber auch von vorteilhaften Ereignissen profitieren. So kann die Gesundheit oder die weiße Wäsche vor Beeinträchtigungen durch von einem Dritten verursachten Rauch und Ruß mit Verboten, Abgase zu verbreiten, geschützt werden. Werden hingegen lediglich Höchstwerte bestimmt, ist eine nachteilige Einflussnahme auf das Objekt unterhalb der Eingriffsschwelle gestattet.

Traditionell wird bei der ökonomischen Analyse des Rechts auf die Property Rights Bezug genommen. Die unter die Property Rights fallenden Regelungen sind breit und unscharf.[12] Der Gegenstand des zivilrechtlichen Eigentums ist hingegen, auch wenn man das Immaterialgüterrecht einbezieht, zu begrenzt. Nach Max Weber, der die Ausübung von Macht als ein wesentliches Moment der Gesellschaft betont, entsteht das Eigentum in einem gesellschaftlichen Prozess aus dem Konkurrenzkampf um die Nutzung ökonomischer Chancen. Zum Eigentum werde in der Regel ein sinnfälliges und eindeutig abgrenzbares, sachliches Objekt erklärt.[13] Weber verwendet den Begriff *Eigentum* losgelöst vom konkreten Gegenstand des Eigentums und spricht nur davon, dass Einzelne oder Gruppen sich übertragbare und vererbliche Ausschließlichkeitsrechte an *ökonomischen Chancen* sichern. Erfasst werden die wesentlichen zivilrechtlichen Ansprüche des Eigentümers (Nutzungs-, Verfügung-, Fruchtziehungsrecht,

[12] Das politische Wahlrecht oder die Meinungsfreiheit werden beispielsweise auch als Property Rights eingestuft; vgl. Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 549–553.

[13] Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 260, 1. Hlbbd., 2. Tl., 2. Kap. § 2., rechtfertigt diesen von ihm als Schließung der Gesellschaft bezeichneten Vorgang nicht, sondern stellte ihn als eine »*bei allen Formen von Gemeinschaften sehr häufig vorkommende Art von wirtschaftlicher Bedingtheit*« dar.

Unterlassungsanspruch, Schadensersatz und bereicherungsrechtlicher Ausgleich), jedoch ohne im Hinblick auf den Gegenstand beschränkt zu sein.[14]

Die Normen beschreiben eine formale Eigentumsordnung, indem sie bestimmen, wer Eigentümer werden kann, auf welche Objekte das Recht sich erstreckt, welche Rechte und Pflichten sich aus dem Eigentum ergeben oder wie Eigentum erworben, gesichert und veräußert werden kann. Es ist das umfassende Recht über Sachen oder andere Gegenstände innerhalb der Grenzen der Rechtsordnung nach freiem Belieben zu bestimmen. Im römischen Recht wurden die wesentlichen Merkmale des Sacheigentums im moderne Sinne begründet mit dem Besitzrecht, Nutzungs- und Fruchtziehungsrecht, Schutz gegen Entziehung, Beschädigung oder andere Einwirkungen, der Verfügungsbefugnis und Vererblichkeit (§§ 903, 985, 823, 1004, 929 BGB sowie die erbrechtlichen Regelung über die Rechtsnachfolge, Herausgabeanspruch gegen den Erbschaftsbesitzer und Testierfreiheit, also §§ 1922, 2018 und 2064 BGB).[15] Bereicherungsansprüche (§ 812 BGB) ergänzen in manchen Gestaltungen das Nutzungsrecht, indem der Zuweisungsgehalt[16] als Möglichkeit der wirtschaftlichen Verwertung eines Guts ermittelt und dem Inhaber des absoluten oder beschränkt dinglichen Rechts zugeordnet wird.

Gesetze haben unter anderem die Aufgabe, über widerstreitende Interessen in Ansehung der Nutzung des gleichen Gegenstandes zu entscheiden. Äußeres Zeichen des Eigentums an körperlichen Gegenständen ist der Besitz. Das Eigentum ist eine hoheitliche Bestimmung zur Klärung einer Konkurrenzsituation, eine rechtlich verbindliche und friedliche Regelung des Streits, wer ein konkretes Objekt nutzen und andere von der Nutzung oder Beschädigung ausschließen darf. Sollte niemand durch den Gebrauch einer Sache durch einen anderen benachteiligt werden, besteht kein zwingendes Bedürfnis für eine Regelung zur Nutzung oder eine exklusive Zuweisung eines Guts.[17] Dies galt beispielsweise so lange für die Luft, bis durch die Luftverschmutzung nicht nur der Verschmutzer, sondern auch Dritte geschädigt wurden. Aber auch wenn Schädiger und das geschädigte Gut identifiziert wurden, ist der Erlass von Vorschriften zum Schutz des geschädigten Guts nicht die Regel. Deutlich wird dies beispielsweise am Unterlassungsanspruch nach § 1004 BGB, der zum einen erst im Laufe der Zeit auf andere Rechtsgüter als das Eigentum angewendet wurde, zum anderen aber keinen Schutz gegen jede Beeinträchtigung bietet. Solange man etwa den Unternehmen

---

[14] Ein Unterschied ergibt sich aus der Nennung der Vererblichkeit bei Weber, die in der Theorie der Property Rights keine Rolle spielt oder inzident vorausgesetzt wird; vgl. etwa Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 356.

[15] Wesel, *Geschichte des Rechts*, S. 185–195.

[16] Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, S. 245, 345–350.

[17] Kant, *Metaphysik der Sitten*, S. 245, führt aus, dass als das rechtliche Meine nur eine Sache angesehen werden kann, wenn ich durch den Gebrauch der Sache durch einen anderen lädiert werde. Wenn niemand durch eines anderen Gebrauchs lädiert werden kann, entfällt auch das *rechtlich Meine*.

nicht die vollständigen Lasten aufbürdet, die andere durch den Rauch, die Abwässer oder andere Beeinträchtigungen erleiden, fördert man mittelbar diese Industrien auf Kosten der geschädigten Dritten.[18]

Nach der klassisch römischen Theorie wird durch die Inbesitznahme, also die Okkupation, oft gepaart mit der Anwendung von Machtmitteln zu Durchsetzung des Eigentumsanspruchs, oder die Ersitzung, Eigentum an einem Gegenstand begründet.[19] Die bloße Okkupation oder Inbesitznahme eines Gegenstandes stellt keine überzeugende Rechtfertigung für das Eigentum dar, weil andere die einseitige Erklärung der Appropriation nicht akzeptieren müssen.[20]

Der Okkupationstheorie stellte Locke die Arbeitstheorie gegenüber, nach der das Recht auf Eigentum sich in der in einen Gegenstand investierten Arbeit gründe.[21] Die Arbeitstheorie enthält implizit in weiten Zügen die Okkupationstheorie. Wenn beispielsweise die Bewirtschaftung einer bestimmten Grundfläche zum Eigentum an der Grundfläche führt, wird die diffizile Frage von Aristoteles,[22] wie das Recht an unterschiedlichen Gütern, etwa am Land und der Ernte, zu verteilen sei (gemeinsamer Besitz, gemeinsame Bebauung oder Privateigentum), im Sinne der Okkupationstheorie beantwortet. Locke hat nicht zwischen der Ernte (dem Ergebnis der Arbeitsleistung) und dem Grund und Boden, der unabhängig von der Arbeit vorhanden ist, unterschieden. Locke ging auf dieses, ihm gewiss bekannte Problem nicht ein. Er umging die Schwierigkeit, die spätestens mit der Bevölkerungszunahme zu Konflikten führen musste, indem er ausführte, dass die Gesellschaft ab einem bestimmten Zeitpunkt, spätestens mit der Einführung von Geld, Regeln aufstelle, wie die knapper werdenden Ressourcen zugeordnet werden. Nur wenn die durch Meliorierung appropriierte Ressource in ausreichendem Maße frei verfügbar ist, kann es zu keinen Konflikten kommen.[23] Das Aneignungsrecht durch die erste Bearbeitung gilt also nur

[18] Mises, *Nationalökonomie*, S. 600.

[19] Die Okkupationstheorie (Cicero, Grotius) war in Europa bis zum Ende des 17. Jahrhunderts vorherrschend; vgl Hösch, *Eigentum und Freiheit*, S. 85. Sie führte den Eigentumsanspruch auf die erste Besitzergreifung zurück.

[20] Vgl. Warnkönig, *Rechtsphilosphie als Naturlehre*, S. 338; Schopenhauer, *Welt als Wille und Vorstellung*, S. 435 (§ 62).

[21] Die von Locke begründete Arbeitstheorie als weitere Naturrechtslehre wurde insbesondere von Adolph Thiers, und Frédéric Bastiat vertreten.

[22] Aristoteles, *Älteste Politik*, S. 80.

[23] Dass Locke beim Aneignungsrecht der Substanz durch Bearbeitung den Vorbehalt machte, dass das Prinzip nur solange gelte, wie genügend für andere vorhanden ist, ist keine sinnvolle Begrenzung, denn wenn eine Sache einmal Eigentum wurde, ist sie Gegenstand von Übertragung auf dem Markt und durch Erbschaft. Lässt der Eigentümer etwa den Grund brach liegen und bearbeitet ihn ein anderer, so verlangt der Eigentümer Pacht und erhält ein leistungsfreies Einkommen, indem er an der Leistung des Pächters partizipiert.

so lange, wie keine Konkurrenzsituation möglich ist. Allerdings gibt es, wenn keine Konkurrenzsituation möglich ist, keinen Anlass für einen dauernden Ausschluss.

Kant[24] hatte erkannt, dass die Arbeitstheorie im Ergebnis eine Okkupationstheorie in anderem Kostüm ist: »*[D]ie erste Bearbeitung, Begrenzung oder überhaupt Formgebung eines Bodens*« könne genausowenig zu einer Eigentumsposition an der Substanz führen wie die erste Besitznahme, die sich in der Abgrenzung äußert. Wenn sich jemand in seiner Freiheit beschränkt und ein ausschließliches Recht eines anderen anerkennt, muss er zuvor eingewilligt haben. Für eine absolute Geltung gegenüber allen müssen auch alle sich der aus dem Eigentum folgenden Einschränkung ihrer persönlichen Freiheit unterworfen haben.

Gesellschaftsvertragliche Theorien setzen kein Gesetz voraus, sondern eine einmütige Vereinbarung der Gemeinschaft. Die Rechtfertigung beruht auf der Vereinbarung der sich gegenseitig freiwillig Verpflichtenden. Die Legaltheorie geht davon aus, dass der Gesetzgeber (Gremium, Person, Spruchkörper) das Eigentum schafft, indem er ein formal korrekt und in der üblichen oder vorgegebenen Form zustandegekommenes Gesetz im Rahmen der ihm zustehenden Befugnisse erlässt.[25] In der Legaltheorie betrifft die Rechtfertigung nicht das Eigentum an sich. Sie bezieht sich auf die Achtung der geregelten gesellschaftlichen Organisation des Zusammenlebens. Die Rechtfertigung für die Achtung des Eigentums gilt genauso für andere Gesetzesbestimmungen, etwa über die Eheschließung oder das Sicherheitsrecht.

Nachdem die Erde aufgeteilt ist und nutzbare körperliche Güter kaum mehr frei verfügbar sind, besteht praktisch keine Möglichkeit mehr, durch Okkupation oder Bearbeitung exklusive Verfügungsgewalt über körperliche Güter zu erhalten. An die Nutzungsmöglichkeiten körperlicher Güter gelangt man über den geregelten, formal freien Markt. Die Summe der legitim erworbenen Rechte und Verpflichtungen eines Individuums bestimmt sich im modernen materiellen Rechtsleben zumeist durch die durch Rechtsgeschäft oder Erbschaft erworben Güter, wobei letztere in der Regel auch durch Rechtsgeschäft erworben wurden und der Erbe nur in die Rechtsposition nachrückt, die früher vom Rechtsvorgänger durch die Teilnahme am Marktgeschehen begründet wurde. Wenn mit der fortschreitenden Entwicklung der Gesellschaft die Basis der Rechtsgüter vergrößert wird, durchdringt zugleich der Markt immer mehr das gesellschaftliche Zusammenleben. Der Markt verdrängt andere Formen der geregelten Organisation der Gesellschaft.

[24] Kant, *Metaphysik der Sitten*, S. 268 (§ 17).

[25] Hobbes, Wolf, Pufendorf, Montesquieu oder Bentham gingen davon aus, dass das Eigentum nicht im Naturrecht, sondern im Willen des Gesetzgebers wurzelt (Legaltheorie).

1.3 Geistiges Eigentum

Die Rechtfertigung für die Schaffung des Eigentums an körperlichen Gütern als dauerhaftes und unentziehbares Recht war im vergangenen Jahrhundert in erster Linie bei Systembrüchen als Rechtfertigung für eine Enteignung oder eine Restitution einer früheren Enteignung von Bedeutung. In einem bestehenden System stellen sich keine grundsätzlichen, sondern vorrangig Abgrenzungsfragen, also wie weit die individuelle Rechtsposition des an sich garantierten Eigentums reicht.

Bei dem geistigen Eigentum verhält es sich anders. Die Verbreiterung und Ausweitung der eigentumsähnlichen Rechte an Tatbeständen oder Geschehnissen betreffen insbesondere sogenannte Immaterialgüter. Zu den eingegrenzten Möglichkeiten, wie sie etwa bei Inkrafttreten des BGB bestanden, kamen immer mehr, nach bestimmten Kriterien sachlich abgrenzbare Umstände hinzu, die Gegenstand von eigentumsähnlich gestalteten Rechten sein können. Für Immaterialgüter hat der Gesetzgeber eine Möglichkeit geschaffen, eine dem körperlichen Eigentum vergleichbare rechtliche Position neu zu begründen. Dementsprechend sind die klassischen oder naturrechtlichen Theorien zur Eigentumsbegründung bei körperlichen Gütern von vergleichsweise geringer praktischer Bedeutung, werden aber im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum diskutiert.

Die Nutzung sogenannter immaterieller Güter ist nicht durch Körperlichkeit begrenzt. Die Beschränkung der Nutzung auf einzelne Personen ergibt sich nicht aus der Natur der Sache. Eine Inbesitznahme oder Okkupation ist allenfalls in Form der Geheimhaltung möglich. Die Geheimhaltung widerspricht aber dem Zweck einer schriftstellerischen Leistung. Deshalb erfolgt die rechtliche Zuordnung des Gutes zu seinem Inhaber durch die Zuweisung von Ausschließlichkeitsrechten (geistiges Eigentum). Unter geistigem Eigentum sollen in diesem Text die Bestimmungen des Patent- und Urheberrechts verstanden werden. Im Markenrecht ist keine geistige Leistung erforderlich, da beispielsweise auch blind getippte Buchstaben und Zeichen oder ein zufälliger Farbklecks grundsätzlich schutzfähig sind.

Ausschließlichkeitsrechte in ihrer unterschiedlichen Ausgestaltung schränken die Freiheit anderer ein, erzeugen künstlich Knappheit und bedürfen deshalb einer besonderen, über den Schutz der Freiheit und des Besitzes hinausgehenden Rechtfertigung. Die bekannten Begründungsansätze überschneiden, wiederholen und vermengen sich untereinander und klare Trennlinien sind nicht immer festzustellen. Manche der Theorien beschreiben nur den Vorgang der Appropriation, andere umfassen auch eine Rechtfertigung.[26]

Auf ein Ur- oder Naturrecht berufen sich mehrere Rechtfertigungen, die jeweils

[26] Auf die von Machlup, *Grundlagen des Patentrechts*, S. 535–537, für das Patentrecht ausgearbeiteten Rechtfertigungen (Offenbarung, Ansspornen und Belohnung) wird hier nicht eingegangen. Die

ihr Fundament in den allgemeinen Anschauungen der Zeit haben. Naturrechtliche Ansätze kamen nach der Glorreichen Revolution 1688 in England zum Tragen, in einer Zeit, in der sich die Legitimität des revolutionären Rechts nicht mehr auf religiöse Offenbarungen, den von Gott eingesetzten Herrscher oder andere Autoritäten berufen konnte. Sie beruhen nicht auf positivem Recht, sondern versuchen den Kopierschutz mit Mitteln der Vernunft und unter Berücksichtigung des empirischen Gegenstands *Werk* zu begründen.

Die älteren naturrechtlichen Theorien behaupteten die Existenz eines vor- oder überrechtlichen Eigentumsrechts. Allerdings kam die Vernunft nur teilweise zum Tragen. Das Ziel – eine Alleinverkaufsstellung in Form eines exklusiven Kopierrechts – war den Überlegungen vorgegeben, nur der Weg folgte den allgemeinen naturrechtlichen Methoden. Das *Eigentum* an den Werken wurde als das vollständig übertragbare Recht konkretisiert, dessen Inhaber als einziger zum Kopieren des Werks berechtigt ist.

Die Arbeitstheorie besagt, das demjenigen, der etwas mit seiner Arbeitskraft geschaffen hat, auch das Recht am Ergebnis der Arbeit zusteht. Die auf das geistige Eigentum ausgedehnte Arbeitstheorie scheint einen Gerechtigkeitsgedanken in sich zu tragen. Jedoch ergibt sich mit der Arbeit als alleinigem Abgrenzungsmerkmal das zu gestaltende Recht nicht in der erforderlichen Bestimmtheit. Dies war bei der Rechtfertigung unproblematisch, denn das Ziel stand schon vorher fest.

Andere naturrechtliche Ansätze sind kaum überzeugend, da sich das Verbot von Kopien nicht zwingend aus der Natur der Sache ergibt. Insbesondere unter Berücksichtigung der neueren Lehren der zweiten Aufklärung, die auf Freiheit und Gleichheit beruhen, ließ sich ein Ausschließlichkeitsrecht, das mit den wenig geachteten Privilegien verbunden wurde, nicht rechtfertigen.

Die persönlichkeitsrechtlichen Begründungen gehören auch in die Gruppe der naturrechtliche Ansätze, indem sie aufgrund der Natur der Sache, der besonderen Beziehung des Urhebers zu seinem Werk, gewisse Ansprüche postulieren. Zwischen dem Autor und seinem Werk bestehe ein natürlicher Zusammenhang wie zwischen einem Schöpfer und seinem Geschöpf, mit der Folge, dass der Autor am Werk ein natürliches Recht habe, somit auch über die Veröffentlichung des Werkes zu entscheiden habe. Nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts stellen das Urheberrecht und die mit ihm verbundenen Nutzungsrechte Eigentum im Sinne von Art. 14 Abs. 1 GG dar.[27] Der Urheber hat nach dem Inhalt der verfassungsrechtlichen Garantie des

Offenbarung ist für urheberrechtliche Werke belanglos und Anspornen und Belohnung gehören zur utilitaristischen Begründung.

[27] Vgl. BVerfGE 31, 229, [239]; 49, 382, [392]; 77, 263, [270]; 79, 29, [40f.]; 81, 12, [16]. Dabei geht das BVerfG nicht unmittelbar vom Wortlaut des Art. 14 Abs. 1 GG aus, nach dem der Inhalt des Eigentums durch die Gesetze bestimmt wird, sondern von einer Institutsgarantie: Die zu sichernde Bedeutung des

geistigen Eigentums einen Anspruch auf Zuordnung des wirtschaftlichen Nutzens seiner geistig-schöpferischen Leistung.[28] Während man im Verfassungsrecht zwischen dem Vermögens- und dem Persönlichkeitsrecht auch für das Urheberrecht genau zu trennen vermag, ist dies im geltenden deutschen Zivilrecht nicht möglich, denn dort liegt der Schwerpunkt auf dem Verhältnis zwischen dem Schöpfer und seinem Werk, auf dem Ausdruck der Persönlichkeit im Werk.

Aus der persönlichkeitsrechtlichen Theorie lassen sich zwar Regeln ableiten. Jedoch beanspruchen diese – zumindest nach dem der Theorie zugrundeliegenden Gedanken – nicht, den Bereich zu erfassen, der der vermögensrechtlichen Ausgestaltung zuzurechnen ist. Ist das Werk einmal veröffentlicht, führt der Schutz vor Entstellung grundsätzlich nur zu einem Anspruch auf zutreffende, wahrheitsgemäße Wiedergabe. Auch die Verknüpfung des Autors mit dem Werk, bei der der Autorenname als Marke für die Persönlichkeit des Autors steht, kann kaum überzeugen, da der Autor sich in der Öffentlichkeit geäußert hat und in aller Regel an einer weiten Verbreitung des Werks interessiert ist, dies jedoch verbunden mit dem Interesse an finanziellen Einnahmen. Das Interesse an der Namensnennung und Werkintegrität ist nicht zwangsläufig mit dem Interesse an den Einnahmen verknüpft. Die Persönlichkeit lässt sich unabhängig von einem vermögensrechtlich wirkenden Recht schützen. Mit einem umfassenden Ausschließlichkeitsrecht kann man über das gerechtfertigte Maß hinaus dem Rechtsinhaber eine insofern überschießende Rechtsmacht verschaffen. Wenn das gewährte Schutzrecht über das gebotene Maß zu Lasten der Handlungs- oder Gewerbefreiheit Dritter hinausgeht, ist es nicht mehr von der Rechtfertigung gedeckt. Teilweise wird auch eine Beeinträchtigung der Freiheit negiert, da Dritten die Freiheit erst durch die Schaffung des Werks eröffnet wurde.

Nach der utilitaristischen Theorie sollen die rechtlichen Regelungen zu einer für die Allgemeinheit möglichst vorteilhaften Situation führen, indem die nur in begrenztem Ausmaß vorhandenen Ressourcen effizient genutzt werden. Mit dem bloßen Schutz des körperlichen Eigentums und des Vertrags erscheinen Handlungen, die auf die Äußerung von urheberrechtlich relevanten geistigen Produktionen abzielen, nicht lohnend. Nach dem Urteil eines aufgrund finanzieller Interessen handelnden Autors ist die Schaffung neuer geistiger Güter nicht angezeigt, während dies aus allgemeiner Sicht zur Wohlfahrt beitragen soll. Die Rechtfertigung wird in erster Linie in der Belohnung,

---

Eigentums fordere es, dass die vermögenswerten Befugnisse des Urhebers an seinem Werk als Eigentum im Sinne des Art. 14 GG anzusehen und seinem Schutzbereich zu unterstellen sind; BVerfGE 31, 229, [239] – Kirchen- und Schulgebrauch.

[28] Zu den konstituierenden Merkmalen des Urheberrechts als Eigentum gehört ferner die Freiheit des Urhebers, in eigener Verantwortung darüber zu verfügen; vgl. BVerfGE 31, 229, [240 f.]; 49, 382, [400]. Allerdings ist die Verfügungsbefugnis nach dem BVerfG nicht zwingend ein konstituierendes Merkmal des Eigentums, wie die Einordnung des Besitzrechts des Mieters unter Art. 14 GG zeigt; BVerfGE 89, 1, [5–7].

der Anspornung oder dem Anreiz für Urheber gesehen. Das Ausschließlichkeitsrecht soll auch eine Art Entgelt für Veröffentlichung sein. Jedoch spielt dies im Urheberrecht – im Gegensatz zu den Patenten, die bei Verfahrenserfindungen geheim gehalten werden können – keine Rolle.

Die in Deutschland verbreitete Kritik am utilitaristischen Ansatz übergeht in der Regel die enge Verzahnung der naturrechtlichen Philosophie mit der Nützlichkeitsethik. Die auf das revolutionäre Naturrecht zurückgehenden Werte Freiheit, Gleichheit und Eigentumsgarantie entsprechen denen der utilitaristischen Theorie. Die sich aus Vertragsfreiheit und Eigentum ergebenden Folgen werden der *unsichtbaren Hand* zugeschrieben: der Markt und der Wettbewerb zeitigen nach den zumeist nicht bestrittenen Annahmen eben diesen nützlichen Effekt. Auf wirtschaftlichem Gebiet wurde bekanntlich Adam Smith wie folgt interpretiert: Sorgt der Staat vorrangig für Verteidigung, bestimmte öffentliche Güter und eine funktionierende Rechtsordnung, lässt ansonsten den Partikularinteressen freien Lauf (laissez faire), dient dies zugleich der allgemeinen Wohlfahrt. Die utilitaristischen Annahmen, die davon ausgehen, dass nur durch das Urheberrecht der wirtschaftliche Lohn für eine geistige oder künstlerische Leistung gesichert werden kann, liegen regelmäßig den anderen Theorien zumindest auch zu Grunde.[29]

Ein Unterschied liegt darin, dass im einen Fall die Individualinteressen in den Vordergrund gestellt werden, während sich der utilitaristische Ansatz an der allgemeinen Wohlfahrt orientiert. Bei einer zu starken Betonung der Partikularinteressen besteht insbesondere bei absoluten Rechten die Gefahr, dass die Einzelfallgerechtigkeit Eingang in die Gestaltung des Rechts findet. Aufgrund der geringeren Korrekturmöglichkeiten in außervertraglichen Rechtsbeziehungen können unter Umständen die Ausnahmefälle das Recht bestimmen, so dass der typischen Gestaltung keine geeignete Regel zur Seite steht.[30]

[29] Auch die relativ neue Rechtfertigung, das Urheberrecht würde der demokratischen Kultur dienen, beruht auf diesen Annahmen; vgl. Netanel, *Copyright and a Democratic Civil Society*, S. 293. Die Grundlage der Argumentation ist die Vermutung, das Urheberrecht würde mit der Aussicht auf eine höhere finanzielle Belohnung einen höheren Anreiz zur Schaffung von Werken und zugleich eine finanzielle Unabhängigkeit von staatlicher oder privater Patronage bieten.

[30] Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Buch 5, Kap. 14: »*Die Schwierigkeit rührt nur daher, dass das Billige zwar ein Recht ist, aber nicht im Sinne des gesetzlichen Rechts, sondern als eine Korrektur desselben. Das hat darin seinen Grund, dass jedes Gesetz allgemein ist und bei manchen Dingen richtige Bestimmungen durch ein allgemeines Gesetz sich nicht geben lassen. Wo nun eine allgemeine Bestimmung zu treffen ist, ohne dass sie ganz richtig sein kann, da berücksichtigt das Gesetz die Mehrheit der Fälle, ohne über das diesem Verfahren anhaftende Gebrechen im unklaren zu sein.*«

1.4 Recht der Persönlichkeit

Die Verzahnung der Individualinteressen mit denen der Allgemeinheit ist in der deutschen Rechtsphilosophie bei Hegel deutlich zum Ausdruck gekommen. 1820 erschien Hegels Rechtsphilosophie,[31] vordatiert auf 1821, und laut Vorwort mit dem Zweck, seinen Hörern einen Leitfaden zu seinen Vorlesungen zu geben. Nachdem Fichte nach der französischen Revolution sich für die Staatenlosigkeit und eine Art Vernunftreich ausgesprochen hatte,[32] integrierte Hegel wieder die gemeinschaftlichen Institutionen als notwendiges Moment in die Rechtsphilosophie.[33] Hegel wollte keinen *Staat, wie er sein soll,* darstellen, sondern den Staat, in dem das Recht wirkt, als ein in sich Vernünftiges begreifen.[34] Er konzentrierte sich nicht auf einzelne Regelungen, sondern auf den Geist, den Willen, das Selbstbewusstsein, die Freiheit, das Individuum, die Familie, den Beruf oder den Staat sowie deren Zusammenwirken.[35] Neben die individuelle Moral trat die allgemeine Sittlichkeit, die als eine über das Individuum hinausgehende Totalität des Volks verstanden wurde.

Hegels Rechtsphilosophie ist Bestandteil seines Gesamtkonzepts, in dem die Persönlichkeit als Rechtssubjekt die zentrale Rolle einnimmt. In der ENZYKLOPÄDIE DER PHILOSOPHISCHEN WISSENSCHAFTEN finden sich zentrale Aussagen der Rechtsphilosophie im Abschnitt über die *Philosophie des Geistes*, dort im Unterabschnitt über den

[31] Die Zitierweise folgt den üblichen Regeln, d. h. eine Angabe eines Paragraphen aus der Rechtsphilosophie betrifft die Originalausgabe. Die Bezugnahme auf Anmerkungen Hegels wird durch die Angabe des Paragraphenziffer sowie ein *A* nach der Paragraphenziffer kenntlich gemacht, die hauptsächlichen auf Vorlesungsmanuskripten beruhenden Zusätze in der Freundesvereinsausgabe, herausgegeben von E. Gans, sind durch ein *Z* nach der Paragraphenziffer gekennzeichnet.

[32] HOFFMANN, *Propädeutik*, S. 59. Die Haltung war seiner Karriere nicht förderlich: Oktober 1811 waren Fichte und Savigny Gegenkandidaten bei den Rektoratswahlen der Berliner Universität. 1812 zog Fichte sich zurück und Savigny wurde aus *besonderem Königlichen Vertrauen* vom König zum Rektor bestimmt.

[33] Für Hegel war der Staat ein individuelles Subjekt, dessen Verhältnis zu anderen Staaten in die fürstliche Gewalt falle. Die Mitgliedschaft im Staat, die Beachtung der staatlichen Regeln und die Aufopferung bis in den Tod hinein seien höchste Pflicht. Dies verfasste Hegel in der Zeit, als das restaurative Preußen auf den Erlass der äußerst strengen Zensurvorschriften der Karlsbader Beschlüsse hinwirkte (zur Zensur HEGEL, *Rechtsphilosophie*, S. 474–477 (§ 319)), Humboldt resignierte oder Hardenbergs Reformen ins Stocken gerieten. Mit seiner Rechtsphilosophie wurde er in der kritischen Rezeption zum *Staatsphilosophen der preußischen Restauration,* der als *Ideologe des Obrigkeitsstaats* sich in den *Dienst des Polizeisystems und der Demagogenverfolgung* stellte. Inwieweit dies der tatsächlichen Einstellung Hegels entsprochen hat, ob er in seinen Vorlesungen eine abweichende Auffassung offenbarte, braucht hier nicht erörtert werden; vgl. hierzu etwa SIEP, *Vernunftrecht und Rechtsgeschichte*, S. 5–10, oder HORKHEIMER, *Porträts*, S. 181: »*Der gegen Hegel stets erhobene Vorwurf, er habe den preußischen Staat vergottet, pflegt zu übersehen, daß zu jener Zeit in Deutschland Preußen recht fortgeschrittene Institutionen besaß, und daß es dem Philosophen mehr als um Preußen um die Einrichtung der Freiheit ging.*«

[34] HEGEL, *Rechtsphilosophie*, S. 57 f., (Vorrede).

[35] MORGENTHALER, *Freiheit durch Gesetz*, S. 128–138.

objektiven Geist (das *Allgemeine* im Gegensatz zum *subjektiven Geist*). In der Rechtsphilosophie wird das *Eigentum* zu den *abstrakten Rechten* gezählt und in *Besitznahme*, *Gebrauch der Sache* und *Entäußerung des Eigentums* gegliedert. Hegel wird vor allem im anglo-amerikanischen Bereich in einem Zug mit Kant genannt, die in Europa das Copyright aus Gründen der sogenannten *moral rights* oder der Persönlichkeit *(personhood)* begründet hätten.[36] Sieht man einmal davon ab, dass die Konstruktion Kants über eine Rede (und beschränkt auf die Rede) mit dem Copyright amerikanischer Ausprägung praktisch nur den Gegenstand gemein hat, stimmt dies auch nicht mit dem hier vertretenen Verständnis Hegels überein. Für Hegel war Eigentum für die Persönlichkeit von grundlegender Bedeutung, während das Urheberrecht in diesem System keine besondere Rolle spielte.

1.4.1 Naturrecht, ein Zustand des Unrechts

Kant setzte den Ausgangspunkt für die nach ihm folgenden Analysen, da er in der KRITIK DER PRAKTISCHEN VERNUNFT allein auf der Grundlage vernünftiger Überlegungen eine Moralphilosophie ohne bestehende, wie auch immer geartete Weltordnung entwickelt hatte. Da die Natur als ein vom *subjektiven* Verstand *getrenntes Objekt* nicht vollständig erfasst und verstanden werden konnte, stellte sich die Frage, auf welchen gesicherten *Tatsachen* man aufbauen konnte. Der Verstand müsse ausgehen *»von* seinem eigenen Seyn, *von dem* Seyn andrer Dinge außer ihm*, und von der zwischen ihm und diesen Dingen stattfindenden* Gemeinschaft«, so etwa Krug.[37] Auf dieser minimalistischen Basis beruhen auch Hegels Ausführungen, allerdings ohne in einen gedachten Urzustand zurückzugehen, wie dies von Locke über Rousseau bis Rawls bei Gesellschafts- oder Gerechtigtkeitstheorien praktiziert wurde und wird. Hegel ging in seinem System auch weiter als beispielsweise Rawls (der Hegel als Vorläufer seines eigenen politischen Liberalismus sah) und wies auf die Lücken im System der bürgerlichen Rechte hin.

Hegels Ansatz und Vorstellung von *Recht* hat nichts mit der Jurisprudenz oder der Wissenschaft über die positiven Gesetze gemein. Der *Begriff des Rechts* falle außerhalb

[36] Vgl. etwa CARRIER, *Property Paradigm*, S. 32; HUBMANN, *Urheber- und Verlagsrecht*, S. 20; mit weiteren Nachweisen, jedoch klarstellend SCHROEDER, *Hegel and Intellectual Property*, S. 454. Der persönlichkeitsrechtliche Kern soll sich nach KAWOHL, *Urheberrecht der Musik*, S. 90, in dem Recht, sich äußern zu können und dem unveräußerlichen Recht in der Produktion, wozu auch das materielle Werkstück gehöre, liegen; Was das *Recht, sich äußern zu können,* – sollte man nicht genauer von einer Möglichkeit der Äußerung sprechen? – mit dem Urheber- oder Persönlichkeitsrecht zu tun hat, bleibt im Dunkeln. Kawohl spricht hier wohl auf die damals in Deutschland (immer noch) übliche Verknüpfung von Zensur und Nachdruckschutz an, die sich in Art. 18 d der Bundesakte des Wiener Kongresses (1815) spiegelte.

[37] KRUG, *Fundamentalphilosophie*, S. 138 (§ 68).

der Wissenschaft des Rechts:[38] Im juristischen Verständnis besteht ein modernes (objektives) Recht aus Rechtssätzen, also abstrakten Normen, nach denen ein bestimmter Sachverhalt bestimmte Rechtsfolgen hat. Für Hegel *Recht* war ein absoluter *Begriff*.[39] Das Recht als die Beziehungen der Menschen untereinander regelnde Instrument sei das »*Reich der verwirklichten Freiheit*«, das[40] dann Wirklichkeit geworden sei, wenn das geltende Gesetz das ist, was es sein soll, wenn also die Realität ihrem Begriff (oder ihrer Idee) entspricht. Der in diesem absoluten Sinne gedeutete Begriff *Recht* ist also von den Rechtsbestimmungen zu unterscheiden, die die Aufgabe haben, die Rechtsordnung mit Leben zu füllen, wobei sie sowohl das Recht wie auch das Unrecht befördern können.[41]

Eingängiger wird dies, wenn man anstelle des ambivalenten Ausdrucks *Recht* den Gedankengang mit dem Ausdruck *Menschenwürde*[42] nachvollzieht. Die Menschenwürde ist keine von der Natur vorgegebene Idee (die spätestens mit dem ersten Auftreten des Menschen endgültig bestimmt war), sondern etwas, das im Laufe der Jahrhunderte entwickelt und ausgedeutet wurde. Auch wenn sie in Deutschland als oberstes

[38] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 62 (§ 2).

[39] Die Begriffsbildung sei ein ewiger, dialektischer Prozess der Erkenntnis. Hegel, *Phänomenologie*, S. 74: Das Ziel des Wissens sei »*da, wo es nicht mehr über sich selbst hinauszugehen nötig hat, wo es sich selbst findet und der Begriff dem Gegenstande, der Gegenstand dem Begriffe entspricht.*« Gegenüber Kants Vorstellung von einer auf das Subjekt beschränkten und damit immer individuellen Erkenntnis ging er davon aus, dass das Erkennen selbst die Realität sei. »*Bei der Erkenntnis hat Kant immer das erkennende Subjekt als einzelnes im Sinne*«. Er würde übersehen, dass das Erkennen ein Vorgang im Subjekt sei. Bei der Suche nach der Übereinstimmung zwischen dem Wissen über ein Ding und dem Ding an sich käme es deshalb nicht auf den Standpunkt an, was man als das Seiende voraussetze: »*An dem also, was das Bewußtsein innerhalb seiner für das* Ansich *oder das* Wahre *erklärt, haben wir den Maßstab, den es selbst aufstellt, sein Wissen daran zu messen. Nennen wir das* Wissen *den* Begriff, *das Wesen oder das* Wahre *aber das Seiende oder den* Gegenstand, *so besteht die Prüfung darin, zuzusehen, ob der Begriff dem Gegenstande entspricht. Nennen wir aber* das Wesen *oder das Ansich* des Gegenstandes den Begriff *und verstehen dagegen unter dem* Gegenstande *ihn als* Gegenstand, *nämlich wie er* für ein Anderes *ist, so besteht die Prüfung darin, daß wir zusehen, ob der Gegenstand seinem Begriffe entspricht. Man sieht wohl, daß beides dasselbe ist; das Wesentliche aber ist, dies für die ganze Untersuchung festzuhalten, daß diese beiden Momente,* Begriff *und* Gegenstand, Für-ein-Anderes- *und* An-sich-selbst-Sein, *in das Wissen, das wir untersuchen, selbst fallen und hiermit wir nicht nötig haben, Maßstäbe mitzubringen und* unsere *Einfälle und Gedanken bei der Untersuchung zu applizieren; dadurch, daß wir diese weglassen, erreichen wir es, die Sache, wie sie* an *und* für sich *selbst ist, zu betrachten.*« (a. a. O., S. 77)

[40] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 74 (§ 4).

[41] Der Unterschied wird deutlich, wenn man sich die unterschiedlichen Ansatzpunkte der damals an der Berliner Universität lehrenden Persönlichkeiten vor Augen hält: Während Savigny im 1840 veröffentlichten System des heutigen römischen Rechts (Bd. 2, Beylage V., S. 418–429) die »*Wirksamkeit der von Römischen Sklaven contrahirten Obligationen*« analysierte, also etwa ob ein Sklave eine Forderung auf Freilassung erwerben könne, folgerte Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 63 (§ 2), aus der geregelten Sklavenhaltung, dass nach dem römischen Recht keine Definition des *Menschen* möglich sei.

[42] Das Beispiel *Menschenwürde* findet sich bei Hoffmann, *Propädeutik*, S. 33.

Verfassungsprinzip gilt, gilt sie doch nur, soweit sie in der gesellschaftlichen Praxis vollzogen wird; und sie soll als gelebte Idee mit der Wirklichkeit in Einklang gebracht werden.

Das Recht und alle seine Bestimmungen gründen nach Hegel allein auf die *freie Persönlichkeit:* Eine Aussage, die gegen die Rechtspositivisten, die historische Rechtsschule und auch die Naturrechtslehre etwa im Sinne Rousseaus Stellung bezog.[43] Hegel teilte allerdings mit Rousseau oder Kant die Vorstellung, dass eine legitime Staatsordnung das Prinzip der individuellen Autonomie zu schützen hat und dementsprechend alle Mitglieder einen rechtlich abgesicherten Freiheitsraum gegen Störungen durch Dritte oder den Staat benötigen, in dem sie sich nach ihren eigenen Vorstellungen entfalten können.

Hegels Ansatzpunkt lässt sich im Rahmen seiner Ablehnung der älteren Naturrechtslehren erkennen. Er folgte der sogenannten jüngeren Naturrechtsschule, die nach Kant in erster Linie eine Schule der Vernunft wurde.[44] Diese hat mit der Natur im heutigen Verständnis nichts mehr gemein. Die Natur war für Hegel nicht vernünftig oder unvernünftig, gerecht oder ungerecht, weil dies kein Maßstab war, der auf die Natur angewandt werden könne.

Der Mensch suche im Denken, nicht in der Natur, seine Freiheit und den Grund der Sittlichkeit. So finde der Kampf darüber, was gelten solle, »*nur auf dem Boden des Geistes statt*«. Da dieser Kampf aber zu »*Unfrieden und Unseligkeit zu führen scheint, so wird man häufig zur Betrachtung der Natur aus der Willkür des Lebens zurückverwiesen und soll sich an derselben ein Muster nehmen.*« Die Orientierung an der Natur, die im ursprünglichen Zustand das erstrebenswerte Ziel sah, sei der falsche Ansatz: Man müsse »*die Vernünftigkeit des Rechts betrachten*«.[45] Rechtsgesetze seien »Gesetztes, *vom Menschen* Herkommendes.« Und nur bei diesen Rechtsgesetzen sei überhaupt ein Widerstreit zwischen dem, *was ist,* und dem, *was sein soll,* möglich. Der Mensch behauptet, er habe in sich den Maßstab von dem, was gerecht ist. Jeder fordere, die Gesetze sollen seinen Kriterien entsprechen. Diese Forderung kann aber bei den kausal determinierten Abläufen der Newtonschen Welt (Naturgesetze) aufgrund deren Unabänderbarkeit nicht umgesetzt werden. Während die Natur ist, wie sie ist, sind die geltenden Rechtssätze nicht zwingend so, wie sie sein sollen.[46]

---

[43] Vgl. Eisfeld, *Gegensatz von naturrechtlichem und historischem Denken*, S. 77 m. w. Nachw.

[44] Vgl. Eisfeld, *Gegensatz von naturrechtlichem und historischem Denken*, S. 69–74.

[45] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 47–49 (Vorrede). Um zu wissen, was das Naturgesetz sei, müsse man die Natur kennenlernen. Deren Gesetze seien richtig, nur die Vorstellungen der Menschen über die Gesetze der Natur könnten falsch sein. Aber das Erkennen der Naturgesetze würde sie nicht ändern oder befördern. Sie würden schlechthin gelten. Naturrecht ist also eine Tautologie, weil das natürliche Recht auch ohne Rechtssätze gilt und durch Rechtssätze nicht geändert werden kann.

[46] Die Verschiedenheit der Gesetze mache darauf aufmerksam, dass sie nicht absolut seien, sondern vom Menschen stammen; Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 47–49, (Vorrede).

> Der Ausdruck *Naturrecht,* der für die philosophische Rechtslehre gewöhnlich gewesen, enthält die Zweideutigkeit, ob das Recht als ein in *unmittelbarer Naturweise* vorhandenes oder ob es so gemeint sei, wie es durch die Natur der Sache, d.i. den *Begriff,* sich bestimme. Jener Sinn ist der vormals gewöhnlich gemeinte; so daß zugleich ein *Naturzustand* erdichtet worden ist, in welchem das Naturrecht gelten solle, wogegen der Zustand der Gesellschaft und des Staates vielmehr eine Beschränkung der Freiheit und eine Aufopferung natürlicher Rechte fordere und mit sich bringe. In der Tat aber gründen sich das Recht und alle seine Bestimmungen allein auf die *freie Persönlichkeit,* eine *Selbstbestimmung,* welche vielmehr das Gegenteil der Naturbestimmung ist. Das Recht der Natur ist darum das Dasein der Stärke und das Geltendmachen der Gewalt, und ein Naturzustand ein Zustand der Gewalttätigkeit und des Unrechts, von welchem nichts Wahreres gesagt werden kann, als *daß aus ihm herauszugehen* ist.[[47]] Die Gesellschaft ist dagegen vielmehr der Zustand, in welchem allein das Recht seine Wirklichkeit hat; was zu beschränken und aufzuopfern ist, ist eben die Willkür und Gewalttätigkeit des Naturzustandes.[48]

Wie etwa in der französischen Revolution proklamiert, waren für Hegel die Grundlagen der bürgerlichen Gesellschaft Freiheit, Gleichheit und Eigentum. Jedoch widersprach er dem Ansatz, der gedachte Naturzustand (ohne Staat) sei ein erstrebenswertes Ideal, da in diesem Zustand Gewalt und Willkür herrschten. Vielmehr soll die Begrenzung der Freiheit des Einzelnen unabdingbare Voraussetzung für die Freiheit sein. Je näher eine Gesellschaft an dem Naturzustand ist, desto weniger ist das Recht verwirklicht.[49] Vernunft, Fortschritt und der historische Prozess waren eng verbunden und verdrängten den staatsfernen Freiheitsgedanken der zweiten Aufklärung. Hegel folgte den großen Entwicklungslinien, indem er eine fortschreitende Entfernung von der Herrschaft der Natur hin zur Vernunft, beginnend mit der Kultur des Orients über die griechische und römische Gesellschaft in seine, als christlich und germanisch umschriebene Zeit nachvollzog. Zumeist knüpfte er aber unmittelbar an das römische Recht an.

Er begann mit dem Rechtssubjekt, indem er das orientalische, griechische und römische Verständnis dem aktuellen gegenüberstellte. Von heute selbstverständlicher, für

---

[47] Kant, *Zum ewigen Frieden*, S. 355, benutzte fast die gleichen Worte: Es gelte für den Menschen im gesetzlosen Zustande nach dem Naturrecht die Forderung: »*aus diesem Zustande herausgehen zu sollen*«.

[48] Hegel, *Enzyklopädie*, S. 311 f. (§ 502); Text nach der 3. Aufl. 1830. Gegenüber der ersten Auflage (1817, S. 264 f.) wurde nachfolgender Abschnitt weggelassen: »*Der Formalismus des Rechts besteht darin, daß es die abstracte und eben damit unmittelbare Bestimmung der freyen Persönlichkeit ist; die Subsum[p]tion der besonderen Existenz darunter ist daher etwas zufälliges, und welche Gegenstände mein Eigenthum sind, ist Sache der Willkühr des Zufalles. — Den Uebergang des Rechts in die Moralität macht daher die Nothwendigkeit der Subjectivität, aber zugleich des Aufhebens ihrer Zufälligkeit, wodurch sie als allgemeines an und für sich bestimmtes wird.*«

[49] Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 40 f.

Hegel grundlegender Bedeutung waren deshalb Sklaven: Im Orient sei die Erkenntnis soweit gediehen, dass der Despot als frei erkannt wurde, während in der klassischen Antike zumindest einige als frei angesehen wurden. Griechen wie Römer hätten noch nicht erkannt, dass *»der Mensch als Mensch frei [ist], die Freiheit des Geistes seine eigenste Natur ausmacht«*, und dass er Rechte habe.[50] Die antiken Vorstellungen seien noch roh und in der Natur verhaftet. Auch mit dem Christentum habe die Sklaverei nicht unmittelbar aufgehört und noch weniger war in den christlichen Staaten die Freiheit herrschend. Von *»unendlicher Wichtigkeit«* sei schließlich die Erkenntnis der Gleichheit gewesen, *»daß Ich als* allgemeine *Person aufgefaßt werden, worin* Alle *identisch sind.«*[51] Die Ausbildung der bürgerlichen Gesellschaft war nach der Abschaffung der Sklaverei ein weiterer Fortschritt: *»Es ist wohl an die anderthalbtausend Jahre, daß die* Freiheit der Person *durch das Christentum zu erblühen angefangen hat und unter einem übrigens kleinen Teile des Menschengeschlechts allgemeines Prinzip geworden ist. Die* Freiheit des Eigentums *aber ist seit gestern, kann man sagen, hier und da als Prinzip anerkannt worden.«*[52] Freiheit der Person und des Eigentums, Gleichheit, Gewerbefreiheit und die Möglichkeit des Zutritts zu allen Staatsämtern gehörten zu den Momenten *»der reellen Freiheit«*.[53]

Recht wurde jedoch nicht als ein bloßes Mittel verstanden, Freiheitsrechte gegen den Staat zu positionieren. Aus Sicht des Einzelnen erscheine das Rechtsverhältnis als ein Verhältnis der *gegenseitigen Beschränkung*, wobei der Staat dafür Sorge zu tragen habe, dass das sozial verträgliche Maximum an individueller Freiheit gewährleistet wird.[54] Die bürgerliche Gesellschaft (die nicht mit dem Staat verwechselt werden darf) sehe ihre Bestimmung in der Sicherheit, dem Schutz des Eigentums und der persönlichen Freiheit. Damit wäre das partikuläre Interesse der Einzelnen, also reiner Individualismus, der letzte Zweck, zu welchem die Menschen sich vereinigt hätten.[55] *Laissez faire la nature et la liberté* genügte Hegel nicht, obwohl es gewissermaßen das Fundament des Systems war. Wer Freiheit als individuelle Willkürfreiheit auffasse, verstehe Gesetze nur in formellem, subjektivem Sinne als Beschränkung des Triebes, der Begierde oder der Leidenschaft. Die Beschränkung der Freiheit sei aber unabdingbare Voraussetzung für die Freiheit, weil die Beschränkung der Freiheit sich gegen die stumpfen Triebe und unmenschlichen Taten und Empfindungen, den natürlichen Zustand des Unrechts und der Gewalt richte. Die Beschränkung der Freiheit

---

[50] Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 22 f.
[51] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 349 (§ 209).
[52] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 149 (§ 62).
[53] Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 442 f.
[54] Der liberale v. Mises bezeichnet den Staat beispielsweise als *»gesellschaftlichen Zwangsverband mit seinem Gewaltapparat«;* Mises, *Nationalökonomie*, S. 599.
[55] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 387 (§ 258).

sei »*schlechthin die Bedingung, aus welcher die Befreiung hervorgeht, und Gesellschaft und Staat sind Zustände, in welchen die Freiheit vielmehr verwirklicht wird.*«[56]

Für Hegel waren die bürgerlichen Rechte im damaligen Verständnis nur ein Bruchstück vom Reich der verwirklichten Freiheit. Freiheit wurde nicht nur als Wahlmöglichkeit verstanden. Die Freiheit im Sinne der bürgerlichen Gesellschaft und als Freiheit vor Willkür, Bedrohung, Nötigung oder Gewalt ist als reine Negation inhaltlich leer und unbestimmt. Diese Definition überspringt einige logisch notwendige Schritte, nämlich wieso der einzelne, die Freiheiten nutzende Mensch derjenige *ist,* zu dem er *geworden ist.*[57] Wenn das Recht den Schutz des Individuums als das erste Ziel und wirkliche Freiheit annimmt, spiegelt es damit nur eine dem Naturzustand nahe, atomisierte Gesellschaft wider, in der jedes Mitglied sich unabhängig von den anderen entfaltet und nur sich selbst verpflichtet ist. Mehr Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse, ein besseres Verständnis der Zusammenhänge, die Möglichkeit der Planung, eine gesicherte Existenz oder Zusammenarbeit mit anderen Menschen erweitern die Möglichkeiten der Entfaltung der Persönlichkeit und damit der Freiheit, setzten aber die Gemeinschaft voraus.

1.4.2 Dialektik und Recht

Hegel integrierte die Dynamik in die Philosophie, indem er (idealistisch) von einem dauernden, vernünftigen Prozess ausging. Da der Einzelne und die Gesellschaft ineinander verflochten seien, dürfe nicht das Interesse der Einzelnen der letzte Zweck sein, da dann weiterhin in der Gesellschaft die Natur als Unvernünftiges herrschen würde. Das Recht – auch wenn es die verwirklichte Freiheit als oberstes Ziel hat – muss den individuellen und den allgemeinen Entwicklungs- und Fortschrittsprozess reflektieren und deshalb über den Schutz der Individualinteressen hinausgehen.

Da es nachvollziehbarer ist, vom Bekannten auszugehen, wird nachfolgend teilweise nicht die Deduktion auf der Grundlage der Axiome Hegels, sondern der umgekehrte Weg, rückwärts auf die Axiome hin, dargestellt.

1.4.2.1 Das Marktmodell

Hegel bezieht sich bei der Beschreibung der bürgerlichen Gesellschaft ausdrücklich auf Adam Smith, Jean-Baptiste Say und David Ricardo.[58] Die Klassiker der Volkswirtschaftslehre hatten in der sich im 18. Jahrhundert ausbildenden bürgerlichen Gesellschaft Theorien entwickelt, zufolge derer das Streben nach dem Profitmaximum

---

[56] Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 42.
[57] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 91 (§ 15).
[58] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 335 (§ 189).

nicht zwingend dem gemeinen Wohl widerspricht. Vielmehr könne die Produktion von Tauschgütern ausschließlich zum Zweck des Geldverdienens oder der Steigerung des individuellen Reichtums zugleich den Volkswohlstand fördern. Vielmehr führe das individuelle Gewinnstreben dazu, dass die Menschen ihre Möglichkeiten ausnützten, um am Markt den größtmöglichen Gewinn mit ihren Fähigkeiten zu erzielen.

Wenn die Menschen ihr individuelles Vermögen steigern wollen, müssen sie mehr Güter produzieren, die sie eintauschen können. Um den eigenen Zweck zu verfolgen muss der Einzelne also versuchen, den anderen eine von den anderen als besonders wertvoll eingeschätzte Leistung anzubieten. Die Menschen versuchen mit möglichst wenig Aufwand auf dem arbeitsteilig organisierten Markt dasjenige anzubieten, für das der Markt die höchste Gegenleistung bezahlt.[59] Insgesamt betrachtet soll sich auf diese Art das Gesamtvermögen der Gemeinschaft, der Bestand an Gütern für Konsum und Investition, steigern.

Den Handlungsantrieb und das Zusammenwirken der Mitglieder einer Gemeinschaft hat Hegel aufgegriffen: Der *»selbstsüchtige Zweck«*, das Streben nach individuellen Vorteilen, sei in einem *»System allseitiger Abhängigkeit«* begründet; und das Wohl und Recht aller Personen seien in diesem System von Arbeitsteilung und Tauschgeschäften am Markt verflochten. Die Subsistenz, die Beschaffung der notwendigen und wünschenswerten Güter, könne nur in diesem Zusammenhang verstanden und gesichert werden. Ein Neugeborenes, obwohl es die gleichen Bedürfnisse und die gleiche Ausstattung wie jeder andere Mensch hat, wird als Robinson Crusoe nicht überleben. Selbst die notwendigen Mittel zur Befriedigung der elementaren Bedürfnisse können nur gemeinschaftlich befriedigt werden.

Die Bedürfnisse des Menschen gingen mit dem allgemeinen Fortschritt über die der bloßen Subsistenz hinaus. Der Bedarf des einzelnen Menschen vergrößerte und verfeinerte sich einerseits, wurde andererseits in einzelne, unterschiedliche Teile zerlegt und im Rahmen der Arbeitsteilung von unterschiedlichen Personen erbracht. Auf dem Markt treffen die individuellen Fähigkeiten und Leistungen in Form von einzelnen Angeboten, deren Gegenstand ein Mittel zur Befriedigung des allgemeinen Bedarfs ist, mit den individuellen Bedürfnissen anderer (der Nachfrage) zusammen. So werden die eigenen Bedürfnisse und Mittel zugleich Objekte für andere, *»durch deren Bedürfnisse und Arbeit die Befriedigung gegenseitig bedingt ist.«*

[59] Der zweckrational gelenkte Markt kann allerdings auch jede andere Form der gesellschaftlichen Vergemeinschaftung (etwa den Familienverband) verdrängen. Die rein individualistische bürgerliche Gesellschaft ist eine Wirtschaftsgemeinschaft, in der die ökonomischen Beziehungen das Verhalten lenken und bestimmen. Der reine Markt *»kennt nur Ansehen der Sache, kein Ansehen der Person«;* Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 490 (Bd. 1 Teil 2 Kap. VI.). Ethische Prinzipien der menschlichen Beziehungen und Gemeinschaft – Moral, Familie, Religion, Pietät, Solidarität oder Tradition – werden als bloße Hindernisse bei der Entfaltung der nackten und versachlichten ökonomischen Eigeninteressen aufgefasst.

Hegel drückte dies wie folgt aus: »*Die Individuen sind als Bürger dieses Staates Privatpersonen, welche ihr eigenes Interesse zu ihrem Zwecke haben. Da dieser durch das Allgemeine vermittelt ist, der ihnen somit als Mittel erscheint, so kann er von ihnen nur erreicht werden, insofern sie ihr Willen, Wollen und Tun auf allgemeine Weise bestimmen und sich zu einem Gliede der Kette des Zusammenhangs machen.*«[60] Jeder handele im eigenen Interesse und zu eigenen Zwecken, ist jedoch aufgrund der Arbeitsteilung gezwungen, sein Handeln an den Zwecken der anderen Handelnden zu orientieren. Aus Sicht der anderen ist er ein Mittel, die ihre eigenen Zwecke mittels des anderen verfolgen.

Je rationaler die einzelnen Akteure die Tauschgeschäfte in der Marktwirtschaft erwägen, desto mehr orientieren sie sich nicht nur am einzelnen Geschäftspartner, sondern am Handeln aller potentiellen Tauschinteressenten. Hieraus ergab sich für Hegel »*das Bedürfnis der Gleichheit einerseits und das Sich-gleich-Machen, die* Nachahmung, *wie andererseits das Bedürfnis der darin ebenso vorhandenen* Besonderheit, *sich durch Auszeichnung geltend zu machen*«. Die Umsetzung des Bedürfnisses, sich als besonderes Individuum von den anderen zu unterscheiden, könne aber wiederum selbst eine Quelle der Vervielfältigung werden.[61] Es entstünden eine unerschöpfliche Vielfalt an Produkten (und *Bildungen*), weil jede individuelle Äußerung der Tätigkeit wieder verarbeitet und Anlass für eine neue Offenbarung des sich entwickelnden und ausbildenden Geistes sein könne.

1.4.2.2 Mängel der rein bürgerlichen Gesellschaft

Mit den an die erste Stelle gesetzten Zwecken der rein bürgerlichen Gesellschaft (Sicherheit, Justiz, Schutz des Eigentums und der persönlichen Freiheit) war Hegels Vorstellung eines insgesamt gedeihlichen Zusammenlebens jedoch nicht zu verwirklichen. Die humboldtschen Bildungsreformen zu Beginn des 19. Jahrhunderts in Preußen können als Beispiel dienen. Dass eine gute Schulbildung eine Voraussetzung für das wirtschaftliche Fortkommen einer Gemeinschaft ist, ist heute, anders als zu Hegels Zeiten,[62] Gemeinplatz. Wie konnte ein Arbeiterkind 1820 eine Ausbildung

[60] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 332 (§ 187); vgl. auch Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 26 f.

[61] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 336–339 (§§ 190–194); Zitate in §§ 192 f.

[62] Nipperdey, *1800–1866*, S. 458. Der Vorteil, ausgebildete Personen im eigenen Lande zu haben, war damals zweifelsohne seit langem bekannt. Die Regierenden reagierten beispielsweise mit einem Ausreiseverbot für Handwerksmeister oder lockten sie mit Privilegien, Darlehen, Patenten oder Zuschüssen ins Land. Die Vertreibung der im Hinblick auf Ausbildung und finanzielle Ausstattung über dem Durchschnitt stehenden Hugenotten aus Frankreich war etwa für die aufnehmenden Staaten ein bedeutender Vorteil. Am 18. Oktober 1685 widerrief Ludwig XIV. im Edikt von Fontainebleau (Revokationsedikt) das Toleranzedikt von Nantes. Der Große Kurfürst von Brandenburg-Preußen erließ unmittelbar im Anschluss, am 29. Oktober 1685, ein Edikt »Betreffend Diejenige Rechte, Privilegia und andere Wohlthaten,

finanzieren? Zeitgleich mit Hegel, 1817, hielt beispielsweise Ricardo den *Gedanken vom natürlichen Lohn,* der sich strikt auf das für das Leben und die Fortpflanzung Notwendige beschränkt und sich an den Lebensmittelpreisen orientiert, für den Arbeitnehmer aufrecht. Auf dem Arbeitsmarkt, so Ricardo, gelten Angebot und Nachfrage. Arbeitskraft habe einen natürlichen und einen Marktpreis. Der natürliche Preis für Arbeit hänge vom Preis der Nahrung und des notwendigen Bedarfs ab, den der Arbeiter für sich und seine Familie erwerben müsse. Steigen die Preise für Nahrungsmittel und den übrigen Bedarf, würde der natürliche Preis für die Arbeit steigen. Sinken die Preise, sinke auch der natürliche Preis für die Arbeit. Der Marktpreis könne abweichen, habe aber die Tendenz, sich regelmäßig dem natürlich Preis zu nähern.[63] Das Arbeiterkind oder dessen Eltern waren mit diesem Einkommen nicht in der Lage, die Kosten für eine Ausbildung aufzubringen. Der vermögende, vom Eigeninteresse geleitete Bürger finanzierte die Ausbildung des Arbeiterkindes nicht, weil er nur an der Arbeitskraft interessiert ist und diese billiger bekam. So konnte mit den Grundrechten der bürgerlichen Gesellschaft die Schulbildung nicht sichergestellt werden.

Die bürgerliche Gesellschaft war nach Hegel unfähig,[64] die auf das Niveau der Subsistenz beschränkten Einkommen der Arbeitnehmer zu erhöhen oder die Armut zu beseitigen.[65] Es ist Hegels bekannte Kapitalismuskritik: »*Wenn die bürgerliche Gesellschaft sich in ungehinderter Wirksamkeit befindet, so ist sie innerhalb* fortschreitender Bevölkerung *und* Industrie *begriffen.*« Diese beiden Aspekte zusammen würden zu einer vermehrten Anhäufung der Reichtümer auf der einen Seite, zu Vereinzelung, Abhängigkeit und Not der an die Arbeit gebundenen Klasse auf der anderen Seite führen. Die Armut führe in den betroffenen Kreisen zum Verlust des Gefühls des Rechts, der Rechtlichkeit und der Ehre, durch eigene Tätigkeit und Arbeit zu bestehen.[66]

Würde man nun den Reichen die Last zum Unterhalt der arbeitslosen Armen auf-

---

welche Se. Churf. Durchl. zu Brandenburg denen Evangelisch-Reformirten Frantzösischer Nation, so sich in Ihren Landen niederlassen werden daselbst zu verstatten gnädigst entschlossen seyn.« Die Daten liegen nur scheinbar so eng beieinander, da Frankreich den Gregorianischen Kalender 1582, da Preußen und andere protestantische Reichsstände im Heiligen Römischen Reich hingegen erst 1700 übernahmen.

[63] Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, S. 58.

[64] Auch das Bundesverfassungsgericht hat diese Analyse der bürgerlichen Gesellschaft zumindest mittelbar nachvollzogen. Die Sicherung der Existenz setzt gewisse Mittel voraus. Die Gewährleistung der notwendigen materiellen Mittel wird nicht allein durch die Gewährung der Grundrechte Gleichheit, Freiheit und Eigentum als sichergestellt angesehen, sondern ist auch eine positive staatliche Aufgabe, die aus dem Begriff der Menschenwürde und dem Sozialstaatsgebot abgeleitet wird; vgl. BVerfGE 82, 60 [85]; 90 216 [233]; 99, 216 [233]; NJW 2010, 505 [507].

[65] Das Recht betrifft für Hegel auch Fragen der Moralität und Sittlichkeit, die wiederum eine subjektive Hilfe bei Armut und Not fordern. Dies dürfe aber nicht der Zufälligkeit von Almosen überlassen werden. Der öffentliche Zustand sei umso vollkommener, je weniger das Individuum damit belastet wird (§ 242).

[66] Nach Smith, *Wealth of Nations*, S. 160–162, 264–267, erhöhen sich, soweit Wettbewerb herrscht, auf lange Sicht vor allem die Einkommen der Grundeigentümer, weil Arbeitskräfte und Kapital austauschbare

erlegen, wäre die Subsistenz der Bedürftigen ohne Arbeit gesichert. Arbeits- oder leistungsfreie Einkommen[67] widersprächen aber dem Prinzip der bürgerlichen Gesellschaft. Wenn die Armen ihre Subsistenz durch Arbeit vermittelt bekämen, würde zwar die Produktion steigen, jedoch nur der Reichtum der sowieso Vermögenden zunehmen. Für Hegel konnte das bürgerliche System keinen sozialen Ausgleich zeitigen: »*Es kommt hierin zum Vorschein, daß bei dem* Übermaße des Reichtums *die bürgerlichen Gesellschaft* nicht reich genug *ist, d.h. an dem ihr eigentümlichen Vermögen nicht genug besitzt, dem Übermaß an Armut und der Erzeugung des Pöbels zu steuern.*«[68]

Auch wenn die bürgerliche Gesellschaft notwendig ist – ein an bloßen Individualinteressen, der ökonomischen Nutzenmaximierung und Selbstverwirklichung orientiertes System war nach Hegel noch unzureichend. Durch diese Dialektik der bürgerlichen Gesellschaft würde sie über sich selbst hinausgetrieben werden. Wohin? – dies bleibt im Unklaren.[69]

1.4.3 Eigentum als Mittel zur Objektivierung

1.4.3.1 Entwicklung der Persönlichkeit

Die Entwicklung der Persönlichkeit des Menschen findet nach Hegel ebenfalls in einem dialektischen Prozess der Übereinstimmung (Nachahmung) und der Differenz (Unterscheidung) statt. Sie sei kein harm- und kampfloses Hervorgehen, kein rein formelles Sich-Entwickeln wie das Auf- und Verblühen einer Blume, sondern das Hervorbringen eines individuellen Willens und Zwecks, der sich in einer bestimmten Zeit

---

Leistungen erbringen und durch den Wettbewerb die Einkommen auf den natürlichen, niedrigen Satz reduziert werden.

[67] Smith, *Wealth of Nations*, 343, der die leistungsfreien Einkommen kritisierte, sah es vor allem als Aufgabe der Kapitaleigentümer an, ihr Kapital zum Unterhalt der produktiven Arbeitkräfte – im Gegensatz zum Luxus und der Verschwendung – zu verwenden. Damit die Zahl der produktiven Arbeiter steigt, sei eine Zunahme des Kapitals beziehungsweise der zu deren Unterhalt bestimmten Fonds notwendig. Sowohl die Zahl der produktiv tätigen Arbeitskräfte wie deren Leistung könne fast immer nur zunehmen, wenn neues Kapital investiert werde. Da das eingesetzte Kapital sich vermehren und so eine ständig wachsende und sich vergrößernde Grundlage für Gewinne bilden kann (der sich selbst vermehrenden Kreislauf des Kapitals), während die Arbeitskraft an körperliche und geistige Grenzen gebunden ist und sich nicht darüber hinwegsetzen kann, sind der individuellen Vermögensbildung unterschiedliche Grenzen gesetzt.

[68] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 377 f. (§§ 243–245).

[69] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 379 (§ 246); Horstmann, *Hegels Theorie der bürgerlichen Gesellschaft*, S. 210. In diesem Rahmen spielt bei Hegel die Sittlichkeit und der Staat eine besondere Rolle, weil der Staat »*die Wirklichkeit der konkreten Freiheit*« sei; Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 395 (§ 260). Wieso oder in welcher konkreten Gestalt der Staat besser sein soll als die *unvernünftige* bürgerlichen Gesellschaft, bleibt weitgehend im Dunkeln. Dass dieser übermächtig konstruierte Staat (insbesondere, aber nicht nur) unter der Leitung eines Tyrannen das Ausmaße der Katastrophen potenzieren kann und hat, wurde von Hegel nicht erkannt. 1820 hatte der Staat die Gesellschaft noch nicht im heutigen Ausmaß durchdrungen.

auf dem Fundament der Gesellschaft vollzieht. Hegel wechselte von der Betrachtung des unmittelbar Einzelnen als immaterieller Geist, der in einem organischen Körper lebendig ist, über zu dem Verhältnis des Einzelnen zu anderen Personen und anderen äußeren Dingen und schließlich zum Allgemeinen.

Der freie Wille (der Ausgangspunkt des Rechts sein soll) war nach Hegel an sich unbestimmt. Die Grundzüge der Prämisse fasste er in der Rechtsphilosophie knapp zusammen: Der Geist sei zunächst Intelligenz, deren Entwicklung fortginge, vom Gefühl, durch Vorstellen, zum Denken, um sich dann als Willen hervorzubringen.[70] Der Geist und der Wille (das Subjekt) des Menschen seien in ihrer ursprünglichen Ausstattung in sich abstrakt und leer. Die Besonderheit und Erfüllung trägt die Person nicht in sich selbst, sondern erwerbe sie durch – aus Sicht des Ichs – äußerliche Sachen.

Der Embryo ist noch ganz Einheit mit der Mutter. Wenn der Mensch als Subjekt mit der Außenwelt konfrontiert wird, unterscheidet er sich von den äußeren Dingen, grenzt sich ab und entwickelt das Ich als Distanz zum eigenen Körper, zu den Sachen und den anderen Menschen, die aus Sicht des Ichs von der eigenen Person getrennte Objekte sind. Kultur, Religion, Sitten, Werkzeuge – aus Sicht des Ichs sind diese Umstände ein Äußeres, das der Mensch nicht in sich trägt, sondern im Laufe des Lebens erwirbt. Man lernt beispielsweise eine oder zwei Sprachen. Je nachdem, in welchem Umfeld man aufwächst übernimmt man Fähigkeiten, Wissen, Glauben oder Überzeugung. Zugleich unterscheidet man sich als Ich aber von den anderen. Es ist ein Übergang aus der unterschiedslosen Unbestimmtheit zur Unterscheidung, Konkretisierung, Selbsterkenntnis und Individualisierung.[71]

Nach Hegel ist die weitere Entwicklung des Menschen auch vom freien Willen abhängig. Die Persönlichkeit des Menschen als Unterscheidung von anderen Menschen oder die Selbstbestimmung, das, was den individuellen Menschen auszeichnet, entwickelt sich in der Gesellschaft im privaten und banalen Alltag und verdankt seine Entwicklung der Gesellschaft. Der historische Materialismus hat den dialektischen Prozess Hegels reduziert: *»Es ist nicht das Bewußtsein der Menschen, das ihr Sein, sondern umgekehrt ihr gesellschaftliches Sein, das ihr Bewusstsein bestimmt«,* heißt es bei Marx im Vorwort Zur Kritik der Politischen Ökonomie (1859). Nach Hegel ist die konkrete Ausbildung der Persönlichkeit kein naturgegebenes oder determiniertes Gut, dessen Keim jeder in sich trägt und der mit der Zeit nur noch wächst. Es ist aber auch nicht ausschließlich durch die äußeren Umstände bestimmt, sondern wie bei der arbeitsteiligen Warenproduktion in ein gegenseitiges Geben und Nehmen verflochten. Die individuellen Persönlichkeiten und ihre Differenzen bilden durch ihre

[70] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 76 (§ 4).
[71] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 79 (§ 3).

Beziehungen untereinander ein Potential, das erst in der Gemeinschaft vollständig ausgeschöpft werden kann.

Hegel verwendete – soweit ersichtlich – den Begriff *Privatperson* als erster (zumindest vergleichsweise früh) regelmäßig. Der Mensch als Privatperson ist bei ihm weder ein vereinzeltes Wesen (Mensch, Ich, Verstand oder Wille), noch nur ein Bürger, Staatsbürger oder (wie es damals in Preußen hieß) Untertan, sondern beides zugleich und doch mehr als die Summe der Einzelteile. Ohne den gewollten Zusammenschluss nutzt das Individuum sein Potential als vernünftiges Wesen nicht vollständig aus.[72] Je individueller der Mensch wird, je mehr er seine Freiheit verwirklicht, desto geringer ist die Entfremdung von der Welt und desto mehr ist er zugleich ein nützliches Mitglied der Gesellschaft, die im Gegenzug von den Fortschritten des Einzelnen profitiert und sich ebenfalls fortentwickelt.

1.4.3.2 *Privateigentum*

Neben dem Begriff der *Privatperson* verwendete Hegel – ebenfalls, soweit ersichtlich, erstmalig – auch den Begriff *Privateigentum: »Da mir im Eigentum mein Wille als persönlicher, somit als Wille des Einzelnen objektiv wird, so erhält es den Charakter von* Privateigentum, *und gemeinschaftliches Eigentum, das seiner Natur nach vereinzelt besessen werden kann, die Bestimmung von einer* an sich auflösbaren *Gemeinschaft, in der meinen Anteil zu lassen für sich Sache der Willkür ist.«*

Die Idee eines platonischen Staats, in dem eine Privatperson des Eigentums unfähig sein sollte, war nach Hegels Ansicht schlicht Unrecht. Zwar könne eine Vorstellung von einer *»frommen oder freundschaftlichen und selbst erzwungenen Verbrüderung der Menschen mit* Gemeinschaft der Güter *und Verbannung des privateigentümlichen Prinzips sich der Gesinnung leicht darbieten«,* jedoch würde dies die Freiheit des Geistes und des Rechts verkennen.[73] Eigentum sei vielmehr die *»Sphäre der Freiheit«,* in der der Wille des Menschen sich entfaltet und erst für andere Personen erkennbar wird. Eigentum bleibt aber Mittel zum Zweck.

Für Hegel war nicht die Arbeit, sondern der Wille entscheidend. Die eigennützigen Interessen und selbstsüchtigen Absichten, in den die Menschen die ganze Energie ihres Wollens setzten, seien eins mit dem Willen des Menschen. Sie sind vom Individuum untrennbar und bestimmen den individuellen Charakter, so dass das Individuum durch die Verwirklichung des Willens in der äußeren Sphäre das ist, was es ist. Alles Willenlose könne dem Willen untergeordnet werden und der Wille, ein Äußeres zu

---

[72] Siep, *Selbstverwirklichung, Anerkennung und politische Existenz*, 53.
[73] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 128 f. (§ 46).

beherrschen, sei ein wesentliches Element des Eigentums. Indem jemand etwas seinem Willen unterwirft, könne es sein Eigentum werden.[74]

Es handelt sich um die formale Beschreibung des Vorgangs, nicht um die Rechtfertigung des Eigentumserwerbs. Es gebe ein *»absolutes Zueignungsrecht des Menschen auf alle Sachen«.*[75] Das erste Ergreifen ist ein Vorgang, der sich in der Natur abspielt und deshalb zufällig, jedoch nicht gerecht oder ungerecht und damit auch nicht gerechtfertigt oder ungerechtfertigt ist. Irgendwelche Grenzen des Umfangs des individuellen Eigentums sind bei Hegel – auf den ersten Blick zumindest – nicht zu erkennen. Ob man sich etwas aneigne oder nicht, ist zunächst eine Frage des Willens und damit der individuellen Willkür.[76] Die sich hieraus ergebende Ungleichverteilung sei eine Folge der Natur, die weder gerecht oder noch ungerecht sei. Selbst wenn man die Güter gleich verteilen würde, würde sich doch alsbald wieder eine Ungleichheit einstellen, weil der eine sparsam und der andere verschwenderisch handelt oder weil der eine mit und der andere ohne Erfolg risikoreiche Geschäfte eingeht.[77] Der Eigentumserwerb hat nichts mit der (jedenfalls: sozialen) Gerechtigkeit zu tun, da die Appropriation als ein Vorgang in der Natur, dem Dasein der Stärke und der Gewalt, ist: Was und wieviel jemand besitzt, sei *»eine rechtliche Zufälligkeit«.*[78] Soweit jemand eine Sache als Erster *als sein Eigentum* in Besitz nimmt, sei es keine Frage, dass die Sache ihm angehört, *»weil ein Zweiter nicht Besitz nehmen kann, was bereits Eigentum eines anderen ist«.*[79]

---

[74] Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 27 f. Dies war im 19. Jahrhundert ein auch unter Juristen einflussreicher Standpunkt. Der Ansicht schloss sich beispielsweise Gierke, *Privatrecht I*, S. 269, an: Eine Sache sei jeder Bestandteil der äußeren Welt, der einer – im Verhältnis der Menschen zueinander bindenden – Willensherrschaft unterworfen werden könne. Für Bluntschli ist das Eigentumsrecht ein Urrecht der Persönlichkeit, ohne das die menschliche Freiheit und Bedürfnisbefriedigung unmöglich sei. Kohler, *Idee des geistigen Eigenthums*, S. 141, ordnet dies der *germanistischen Terminologie und Begriffswelt* zu, nach der Alles eigen sein kann, *»was nicht kraft seiner individuellen Selbständigkeit der Herrschaft des Einzelnen widerstrebt.«*

[75] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 127 (§ 44).

[76] Hegel, *Enzyklopädie*, S. 307 (§ 491).

[77] Allerdings fällt auf, dass Hegel den für Kant so bedeutsamen intelligiblen Besitz nicht im Zusammenhang mit der Begründung der Notwendigkeit des Eigentums erwähnt. Für Kant war der intelligible Besitz von herausragender Bedeutung bei seine Analyse. Wer ein Objekt unmittelbar, also physisch besaß, dem durfte der Besitz nicht gegen seinen Willen entzogen werden. Eigentum war insoweit noch nicht notwendig, weil die Entziehung des Besitzes auch als Angriff auf die Freiheit des Besitzenden angesehen werden konnte. Bei nur intelligiblen Besitz (ohne physische Kontrolle) mussten Dritte eine Verbindlichkeit anerkennen, das nicht im körperlichen Besitz stehende Objekt nicht zu nutzen. Hierfür war ein absolut gegen jedermann wirkendes Recht, das Eigentum, notwendig. Zu juristischen Personen fehlen bei Hegel ebenfalls Ausführungen. Angesichts der Konstruktion über den Willen und den begrenzten Möglichkeiten der Inbesitznahme müssten aus praktischen Gründen dem Umfang des Eigentums Grenzen gesetzt sein.

[78] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 132 (§ 49).

[79] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 134 (§ 50).

Der Erwerb des Eigentums zeichne sich dadurch aus, dass man in ein Objekt seinen Willen lege und es als das Seinige wolle. Hegel erläutert dies in logischen Schritten, wobei er stets die Perspektive wechselt zwischen der Sicht der Person auf sich selbst, der Sicht Dritter auf die Erscheinung der Person, und als drittes Element, das allen gemeine Allgemeine.

Hegel geht vom immateriellen Geist und Willen aus, der ein äußeres Dasein benötigt, um sein zu können, so dass der freie Wille sich entfalten kann. Die Person hat eine natürliche Existenz teils an sich selbst, teils im Verhältnis zur Außenwelt. Die Person als Ich sei als unmittelbar Einzelner in einem organischen Körper existent, von dem der Wille Besitz ergreift. Dieser Körper sei die reale Möglichkeit des weiteren Lebens. Die Person kann ohne Körper nicht sein.[80] Da man sich aber verstümmeln oder das Leben nehmen könne, habe man seine Glieder oder sein Leben zwar als das Seinige, aber nur, sofern man es will. Damit der Körper ein dem Geist angemessenes und williges Objekt werden könne, müsse der Wille vom Körper Gebrauch machen. Die bloße Inbesitznahme (als äußeres Zeichen) sei für den Menschen als denkendes Wesen unvollständig. Eine Aneignung müsse auch vom Wille getragen sein, etwas als das Seinige an sich zu nehmen. Die Person muss ihren Willen in den (aus Sicht des Ichs: äußeren) Körper legen und als ihr zugehörig an sich nehmen. Schönheitsoperationen zeigen, dass die Beziehung der Menschen zu dem eigenen Körper als kritische Distanz zum Ich angesehen werden kann.[81]

Aus Sicht des Einzelnen ist der eigene Körper etwas, von dem er willentlich Besitz ergreift und das er im Rahmen des Möglichen nach seinen Vorstellungen nutzt. Gegenüber Dritten aber ist das ungeteilte äußere Dasein des Menschen die Einheit aus Person und Körper.

Der Mensch verwirklicht sich in der Gesellschaft aber nicht nur durch seinen nackten Körper und dessen Überleben (Befriedigung der dringendsten Bedürfnisse nach Nahrung und einem Schlaf- und Schutzplatz), sondern auch durch Besitz und Eigentum in vielfältiger Art, beispielsweise die durch bestimmte Kleidung oder Statussymbole nach Außen signalisierte innere Einstellung oder an sich nicht erkennbare soziale Stellung. Auch hier ist wieder der jeweilige Stand der Entwicklung der Gesellschaft von Bedeutung. In einer weniger fortschrittlichen Gesellschaft war das Bedürfnis nach Mitteln zur Abgrenzung und Unterscheidung wahrscheinlich geringer und vieles wurde gemeinsam genutzt, obwohl etwa an der Kleidung und dem Schlafplatz etwas wie Eigentum anerkannt wurde.

---

[80] Hegel, *Philosophie der Geschichte*, S. 21.

[81] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 131 (§ 48): »Ich *kann mich aus meiner Existenz in mich zurückziehen und sie zur äußerlichen machen […] Aber dies ist* mein *Wille*, für den Anderen *bin Ich in meinem Körper; frei für den Anderen bin ich nur frei im Dasein, ist ein identischer Satz.* Meinem Körper *von Andern angetane Gewalt ist* Mir *angetane Gewalt.*«

Die Privatautonomie ist essentielles Mittel zur Selbstbestimmung. Der Staat schafft subjektive Rechte, die der Bürger zur eigenverantwortlichen und eigennützigen Gestaltung seiner Lebens nicht nur im Verhältnis zum Staat, sondern auch im Verhältnis untereinander vielfältig – als Ausdruck der Persönlichkeit – nutzt.[82] »*In dem Eigentum ist die Person mit sich selbst zusammengeschlossen.*«[83]

Die Sachen seien das Mittel, mit dem einzelne »*in dem Wissen ihrer Identität als freier zugleich gegeneinander selbständiger Personen sich zusammenschließen.*« Der Wille oder die Persönlichkeit des einen ist für die anderen nur anhand von Äußerlichem wahrnehmbar, so dass der Wille für die anderen sein bestimmtes, erkennbares Dasein in den vom Willen beherrschten Sachen hat. Der freie Wille äußert sich (erkennbar) als Tätigkeit des Einzelnen, aber nicht nur im nackten Körper, sondern in der Art, wie jemand seinen Willen in der Wirklichkeit umsetzt. Wenn in der Diktion Hegels der Wille im Eigentum *objektiv wird,* so deshalb, weil die Person für Dritte erst mit bestimmten, sinnlich wahrnehmbaren Merkmalen als Objekt erkennbar ist.[84] Die anderen erkennen nicht nur die andere Person als Erscheinung, sondern müssen im Interesse der freien Persönlichkeit das äußere Dasein der anderen Personen (gegenseitig) respektieren.[85]

Das Eigentum umfasst deshalb grundsätzlich sämtliche Nutzungsmöglichkeiten einer Sache, so dass bei einer konkreten Sache nichts übrig bleibt, was Eigentum einer anderen Person sein könnte.[86] So wird die Natur als Willenloses dem menschlichen

---

[82] Flume, *Bürgerliches Recht AT. Bd. 2*, S. 10.

[83] Hegel, *Enzyklopädie*, S. 307 (§ 490).

[84] Hegel, *Wissenschaft der Logik*, S. 460, wies auf die komplexe Wechselwirkung der Objektivität mit sich selbst hin: »*Indem hier der Begriff in der Sphäre der Objektivität, wo seine Bestimmtheit die Form* gleichgültiger Äußerlichkeit *hat, in Wechselwirkung mit sich selbst ist, so wird die Darstellung seiner Bewegung hier doppelt schwierig und verwickelt, weil sie unmittelbar selbst das Gedoppelte und [weil] immer ein Erstes auch ein Zweites ist.*«

[85] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 118 (§ 36): Das grundlegende Rechtsgebot lautet: »*Sei eine Person und respektiere die anderen als Personen.*«

[86] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 147 (§ 61). Zwei Willen könnten nicht eine Sache durchdringen. S. 148 (§ 62): »*Die Unterscheidung zwischen dem Rechte auf den ganzen Umfang des Gebrauches und dem abstrakten Eigentum gehört dem leeren Verstande, dem die Idee, hier als Einheit des Eigentums oder auch des persönlichen Willens überhaupt und der Realität desselben, nicht das Wahre ist, sondern dem diese beiden Momente in ihrer Absonderung voneinander für etwas Wahres gelten. Diese Unterscheidung ist daher als wirkliches Verhältnis das einer leeren Herrenschaft, das (wenn die Verrücktheit nicht nur von der bloßen Vorstellung des Subjekts und seiner Wirklichkeit, die in unmittelbarem Widerspruche in einem sind, gesagt würde) eine Verrücktheit der Persönlichkeit genannt werden könnte, weil das Mein in einem Objekte unvermittelt mein einzelner ausschließender Wille und ein anderer einzelner ausschließender Wille sein sollte.*«

Dies widersprach dem pr. ALR, das in I 8 §§ 9–12 zwischen dem vollem Eigentum, dem Recht, über die Substanz einer Sache zu verfügen (Proprietät), und dem Recht, eine Sache zum eigenen Vorteil zu gebrauchen, (Nutzungsrecht) unterschied. Diese Unterscheidung hatte ihre Wurzeln im Lehenswesen,

Willen untergeordnet und vom Willen der einzelnen beherrscht. Mechanische Kräfte, Waffen, Maschinen, Werkzeuge, Instrumente erweitern den Bereich der individuellen Gewalt und sind Mittel des Willens (statt mit der Hand Reisig für Feuerholz zu brechen, wird eine Axt verwendet).[87]

1.4.4 Erkennbare Besitznahme

Der bloße Wille und die innere Vorstellung seien für den Eigentumserwerb nicht ausreichend. Vielmehr sei daneben die Besitznahme und *»die Erkennbarkeit für Andere«* erforderlich.[88] Das äußere Zeichen der Person verkörpere sich in den Sachen und werde signalisiert *»durch die unmittelbare körperliche Ergreifung des Besitzes oder durch die Formierung oder auch durch die bloße Bezeichnung derselben«*, wobei das Ergreifen und die Bearbeitung zugleich Zeichen für andere seien, dass jemand eine Sache als sein Eigentum ansieht. Die Besitzergreifung mache *»die Materie der Sache zu meinem Eigentum, da die Materie für sich nicht eigen ist.«*[89]

Das *körperliche Ergreifen* als Aneignungsvorgang ist aus sich verständlich, käme jedoch aus faktischem Grund selten vor, weil schon jedes körperliche Gut in Besitz und Eigentum sei, also andere schon Eigentümer seien.[90]

Die *Formierung* zeigt sich in einer Veränderung der Sachen, indem diese – zumeist, jedoch nicht notwendigerweise – bearbeitet werden. Formierung hat nichts mit einer urheberrechtlichen bedeutsamen Formgebung zu tun, sondern war der damals übliche Wortgebrauch für eine Veränderung der äußeren Form einer Sache.[91] Es handelt sich um eine Beschreibung des erkennbaren Ergebnisses der Arbeit. Hierzu gehört nicht nur das Pflügen eines Ackers, der Bau einer Maschine oder das Beschreiben eines Blatt Papiers, sondern auch die Formierung von Organischem wie das Zähmen, Füttern und Hegen eines Tieres. So könne nicht nur das erlegte Wild Eigentum sein, sondern auch das ohne Beeinträchtigung durch den Menschen aufwachsende, aber willentlich verschonte Tier.[92] Auch für das geistige Eigentum ist die Formierung von Belang. Der Schöpfer gibt einem inneren Ereignis eine konkrete Gestalt, indem er die innere

---

nach dem der Lehensherr keine Nutzungsrechte am Grund hatte, sondern nur Ansprüche gegen den Nutzungsberechtigten.

[87] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 138, 145 (§ 55, 59).

[88] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 133 f (§ 50 und 51).

[89] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 134, (§ 52). Die Inbesitznahme sei aber immer nur unvollständig, denn die Sache bleibe immer ein Äußeres. Auch die Ausbildung des Körpers zu Geschicklichkeiten sowie die Bildung des Geistes sei nur eine mehr oder weniger vollkommene Besitznahme und Durchdringung.

[90] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 144 (§ 58 A).

[91] Vgl. etwa Gros, *Lehrbuch 2. Aufl.*, S. 81; Schmid, *Büchernachdruck aus dem Gesichtspunkte des Rechts, der Moral und Politik*, 69.

[92] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 140 (§ 56). In manchen Fällen wirke sich die Formierung nicht unmittelbar auf den Gegenstand aus, wie es im bekannten Zusatz (a. a. O.) heißt: Wer eine Windmühle baut,

Vorstellung beispielsweise in Form eines Bildes, eines Schriftstücks oder einer Rede äußert.

Die *Bezeichnung* schließlich sei die abstrakteste und umfassendste Form des Besitzes, indem ein erkennbares Zeichen an der Sache angebracht wird, das anderen signalisiert, dass einer seinen Willen in diese Sache gelegt hat (Brandzeichen, Zaun, Schild etc.). Das körperliche Ergreifen (Gebrauch) und die erkennbare Bearbeitung (Formierung) sind nur Unterarten der Bezeichnung, da die Erkennbarkeit für Andere der entscheidende Aspekt ist.[93]

Sachen, die man sich aneignen kann, sind äußere Gegenstände, die nicht mit dem freien Geist deckungsgleich sind. Hegel geht, wie gesehen, zunächst vom römischen Recht als Grundlage aus.[94] Dies bedeutet aber keine Beschränkung auf körperliche Gegenstände. So können nach Hegel auch individuelle Fähigkeiten Sachen sein. Geistige Geschicklichkeiten, das Wissen, Künste usf. würden in Verträgen anerkannten Sachen (körperlichen Gegenständen) gleichgesetzt, indem über sie verfügt werde:

> Man kann fragen, ob der Künstler, der Gelehrte usf. im juristischen Besitze seiner Kunst, Wissenschaft, seiner Fähigkeit, eine Predigt zu halten, Messe zu lesen usw. sei, d. i. ob dergleichen Gegenstände *Sachen* seien. Man wird Anstand nehmen, solche Geschicklichkeiten, Kenntnisse, Fähigkeiten usf. *Sachen* zu nennen; da über dergleichen Besitz einerseits als über *Sachen* verhandelt und kontrahiert wird, er andererseits aber ein Inneres und Geistiges ist, kann der Verstand über die juristische Qualifikation desselben in Verlegenheit sein, da ihm nur der Gegensatz: daß etwas *entweder* Sache *oder* Nicht-Sache (wie das *Entweder* unendlich, *Oder* endlich) vorschwebt. Kenntnisse, Wissenschaften, Talente usf. sind freilich dem freien Geiste eigen und ein Innerliches desselben, nicht ein Äußerliches, aber ebensosehr kann er ihnen durch die Äußerung ein äußerliches Dasein geben und sie *veräußern* […], wodurch sie unter die Bestimmung von *Sachen* gesetzt werden.[95]

Hegel bezeichnete die erworbenen geistigen Fähigkeiten als *geistiges Eigentum*. Diese werden aus Sicht des Ichs erworben; man eignet sich diese Fähigkeiten an. Jedoch handele es sich – mangels Veräußerbarkeit – nicht um Eigentum im juristischen Sinne, sondern um etwas ausschließlich dem jeweiligen Individuum zugeordnetes Eigenes.

Rechtliches Eigentum zeichne sich dadurch aus, dass es veräußert werden kann,

---

hat die Luft nicht formiert, sondern eine Form zur Benutzung der Luft geschaffen, so dass die Luft dem Windmühlenbauer nicht entzogen werden dürfe.

[93] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 143–145 (§ 58).

[94] Ritter, *Person und Eigentum*, S. 59.

[95] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 125 (§ 43).

was aber nur bei Gegenständen möglich sei, die die Person von sich trennen kann.[96] Obwohl das Eigentum Mittel des Ausdrucks der Persönlichkeit ist, sei juristisches Eigentum nicht durch ein besonderes Band mit der Persönlichkeit verbunden, sondern muss zwingend ein vom Rechtssubjekt getrenntes Objekt sein: »*Unveräußerlich sind daher diejenigen Güter oder vielmehr substantiellen Bestimmungen, […] welche meine eigenste Person und das allgemeine Wesen meines Selbstbewußtseins ausmachen, wie meine Persönlichkeit überhaupt, meine allgemeine Willensfreiheit, Sittlichkeit, Religion.*«[97]

Im rechtlichen Sinne könnten die individuellen Fähigkeiten nur genutzt werden, um Sachen herzustellen, wenn also die individuellen Fähigkeiten für eine Äußerung genutzt werden und somit ein von der Person Trennbares und unmittelbar Verschiedenes entsteht. Die Trennung von der Person ist notwendig, denn erst mit der Entäußerung von der Person kann etwas unter die Bestimmung eines juristisch-rechtlichen Eigentums fallen. Diese Objekte seien zu trennen vom inneren Eigentum, dem Besitz des Körpers und des Geistes und dessen, was der Geist durch Bildung, Studium oder Gewöhnung erworben habe.[98] Dementsprechend behandelte Hegel den Gegenstand des geistigen Eigentums erst im Abschnitt über die Veräußerung, nämlich im Rahmen der Frage, ob der Veräußerer sich das Recht vorbehalte, andere dürften das Veräußerte nicht kopieren.

1.4.5 Geistiges Eigentum

1.4.5.1 Produktionen in der Zeit

Wenn jemand von seinen besonderen körperlichen und geistigen Geschicklichkeiten und den Möglichkeiten der Tätigkeit Gebrauch macht, führt dies zu Veränderungen in der äußeren Welt. Es entstehen einzelne Produktionen in der Zeit (beispielsweise wird ein Acker umgepflügt, ein Stein behauen oder eine Rede gehalten). Die Tätigkeiten des Einzelnen können auf unterschiedliche Art Gegenstand von Verträgen werden. Eine Arbeitskraft kann seine Geschicklichkeiten einem anderen für eine begrenzte Zeit zur Verfügung stellen. Ferner kann die Person konkrete Produkte herstellen, die dann veräußert werden. Das Eigentum wirkt als Schutzrecht erst dann, wenn in Ansehung des Schutzobjekts ein Rechtsverhältnis zwischen mehreren Personen möglich ist. Man kann zwar definieren, dass jemand an seiner Schöpfung ein Recht hat. Aber als Recht tritt es erst in Erscheinung, wenn ein Rechtsverhältnis zwischen Personen im Hinblick auf das Schutzobjekt möglich ist.

---

[96] Dies geschieht nach Hegel, indem man es derelinquiert oder dem Willen eines anderen überlässt; Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 154 (§ 65).

[97] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 155 f. (§ 66).

[98] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 126 (§ 43).

Für Hegel galt der Grundsatz Arbeit ist gleich Arbeit, gleichgültig, ob diese geistiger oder körperlicher Natur ist. Diese Gleichbehandlung und die allgemeine Bedeutung des Eigentums im System Hegels legt bereits nahe, dass es im Hinblick auf Objekte des Urheberrechts keine besondere, persönlichkeitsrechtliche Beziehung gibt. Ob jemand Holz hackt oder etwas zur Geschichte und dem Wesen des Urheberrechts schreibt, ist Zeichen des Willens, der sich in einer Tätigkeit äußert. Für Hegel besteht kein Anlass für eine unterschiedliche Behandlung der individuellen Betätigungen, weil es Sache des freien Willens – nicht des Rechts – ist, in welcher konkreten Art der Mensch sich in der Gesellschaft äußert.[99] Der Mensch hat durch die aufgewandte Arbeit gewissermaßen einen Teil seines Selbst in das Gut hineingelegt,[100] unabhängig von der Bewertung Dritter nach abstrakten Kriterien, es müsse bei manchen Gütern ein besonderes Band mit dem Schaffenden bestehen, bei anderen nicht.

1.4.5.2 Geistige Produktion und Kopierbarkeit

Das Besondere an der geistigen Produktion sei, dass die Art und Weise der Äußerung der geistigen Tätigkeit sich unmittelbar in einer Sache niederschlage, die nach der ersten Bekanntmachung ebenso von anderen produziert werden könne. Jede Sache zeichnet sich durch ihre Kopierbarkeit aus. Mit der geistigen Tätigkeit wird eine neue Kopiervorlage geschaffen, die vorher nicht bekannt war. Mit dem Erwerb einer entsprechend der geistigen Tätigkeit geformten Sache hat der neue Eigentümer die Möglichkeit erworben, sich die in der Sache verkörperten oder mitgeteilten Gedanken oder technischen Erfindungen zu Eigen zu machen und diese zu nutzen. Zugleich wird der Erwerber in die Lage versetzt, sich genauso zu äußern wie der Veräußerer und kann vergleichbare Sachen ebenfalls produzieren und veräußern.

An dieser Stelle unterscheidet Hegel anhand des Merkmals, welche individuellen technischen Fähigkeiten für die Reproduktion notwendig sind. Gehört die Art und Weise, solche Sachen zu produzieren, unter die gewöhnlichen Fertigkeiten?

Bei Kunstwerken sei die den Gedanken in einem äußerlichen Material verbildlichende Form als Ding so sehr das Eigentümliche des produzierenden Individuums, dass ein Nachmachen derselben wesentlich das Produkt der eigenen, nachahmenden geistigen und technischen Geschicklichkeit ist. Es handele sich dann nicht mehr um eine bloße Reproduktion, sondern um eine dem Nachahmenden zuzurechnende Äußerung.

---

[99] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 158 f. (§ 67). Die wertende und willkürliche Unterscheidung, welche Leistung mit Persönlichkeitsrecht bedacht wird und welche nicht, reflektiert eher die Meinung Außenstehender (nicht zwingend die der handelnden Personen), die bestimmte Objekte besonders schätzen, während andere Tätigkeiten etwa als Hobby oder Liebhaberei nicht die gleiche Achtung erhalten.

[100] Schmid, *Büchernachdruck aus dem Gesichtspunkte des Rechts, der Moral und Politik*, S. 75.

Bei einem schriftstellerischen Werk und der Erfindung einer technischen Vorrichtung sei die Form, durch die die geistige Tätigkeit sich in einer äußerlichen Sache niedergeschlagen habe, mechanischer Art. Bei den schriftstellerischen Werken, weil der Gedanke nur in einer Reihe vereinzelter, abstrakter Buchstaben, nicht in konkreten Bildern dargestellt werde, bei Erfindungen, weil der Gedanke überhaupt einen mechanischen Inhalt habe. In diesem Fall wird die Sache nur mechanisch reproduziert, ohne dass etwas Eigenes hinzukäme.[101] Der Übergang zwischen den Extremen des Kunstwerks und der handwerksmäßigen Reproduktion sei jedoch fließend.[102]

1.4.5.3 *Aneignung*

Wird eine Sache veräußert, in der sich die geistige Tätigkeit verkörpert, sei zwischen drei unterschiedlichen Gegenständen zu unterscheiden. Hegel orientierte sich wohl an den früheren Schriften von Kant oder Fichte, traf jedenfalls die gleichen Unterscheidungen.[103] Bei einem Buch gelange der Erwerber in den Besitz von folgenden Objekten oder Möglichkeiten:

1. Er gelangt in den Besitz und das Eigentum der konkreten körperlichen Sache (zum Beispiel das Buch) und ist *»vollkommener und freier Eigentümer desselben als eines einzelnen«*.

2. Er könne sich den geistigen Gehalt der Sache aneignen, etwa indem er ein Buch liest. Bei manchen Sachen, etwa bei schriftstellerischen Werken, sei dies die einzige Bestimmung der Sache und bestimmt deren Wert. Diese Aneignung sei nur unvollständig, denn die Sache und deren geistiger Gehalt bleiben für den Leser teilweise ein Äußeres.

3. Für den Kopierschutz ist nur die dritte Nutzungsmöglichkeit von Belang. Wenn jemand das Buch erwirbt, habe er zugleich die Möglichkeit, es zu kopieren. Er erwirbt faktisch die Möglichkeit, dasselbe zu produzieren und solche Sachen zu vervielfältigen (jedoch nicht die Fähigkeit des Urhebers, etwas Anderes zu erfinden oder schreiben).[104]

---

[101] In der Praxis gab es entsprechende Bestimmungen: § 2 des sächsischen Mandats vom 19. Mai 1831 bestimmte, dass ein Nachdruck eines Musikstücks dann anzunehmen sei, wenn das spätere Werke »blos mechanische Fähigkeiten erforderte und die Schaffung einer veränderten Form nicht selbst als Geistesproduct anzusehen ist.« Bei musikalischen Bearbeitungen war als entscheidendes Kriterium die Melodie heranzuziehen. Vgl. hierzu Dorn, *musikalischeR Nachdruck*, S. 313, der – bezogen auf das genannte Mandat – einen Nachdruck bei Übereinstimmung der Melodie und entweder der Harmonie oder des Rhythmus annahm.

[102] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 159 f. (§ 68).

[103] Kant, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdruck*; Fichte, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdrucks*.

[104] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 158–161, § 67 f.

Der Autor oder Erfinder bleibe aber nach den Verträgen *»Eigentümer der allgemeinen Art und Weise […] dergleichen Produkte und Sachen zu vervielfältigen«,* wenn er die allgemeine Art und Weise nicht veräußere, sondern sich dieselbe als eigentümliche Äußerung vorbehalten habe.[105] Im Anschluss prüfte Hegel die Frage Kants, *»ob nämlich ein Buch eine Waare sei, die der Autor […] mit oder ohne Vorbehalt gewisser Rechte veräußern kann«?*[106] Hegel ging nicht davon aus, dass die Möglichkeit der Reproduktion als natürliches Recht dem Urheber vorbehalten ist. Maßgeblich sei zunächst die Entscheidung des ersten geistigen Produzenten, die Möglichkeit der Reproduktion für sich zu behalten, sie als getrennten Wert zu veräußern oder für sich keinen Wert darauf zu legen und mit der einzelnen Sache auch sie preiszugeben. Hegel stellte vielmehr die Frage, ob eine solche Trennung des Eigentums der Sache von der mit ihr gegebenen Möglichkeit, sie gleichfalls zu produzieren, überhaupt im Begriffe zulässig sei oder ob der Vorbehalt das volle, freie Eigentum nicht aufhebe. Widerspricht der Vorbehalt des Urhebers dem Grundsatz, dass das Eigentum sämtliche Nutzungsmöglichkeiten der Sache umfassen muss? Hegel löste dies, indem er die unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten trennte. Das Eigentum könne nicht nur zum bloßen Besitz berechtigen, sondern könne auch ein Vermögen darstellen, das in der besonderen Art und Weise des äußeren Gebrauchs liege, der von der Sache gemacht werde. Da die Nutzung der Sache als Kopiervorlage vom Gebrauch, zu welchem die Sache unmittelbar bestimmt ist, verschieden und trennbar sei, war für Hegel der Vorbehalt zulässig.[107]

Allerdings wurde dieses Eigentum nicht zwingend rechtstechnisch verstanden. Hegel sprach teilweise nur vom Wert einer Möglichkeit oder von (bei Nachdruck: vernichteten) Hoffnungen auf einen Gewinn, die keinen absoluten Charakter haben. In den Anmerkungen Hegels zu § 64 wird dieser Gedanke deutlich: Ein Buch könne jeder nachmachen, jedoch wolle der Schriftsteller diese Möglichkeit nicht mit einem Exemplar veräußern, weil ihn das Manuskript viel mehr Aufwand gekostet habe. Wenn der Schriftsteller verkaufe, wolle er *»den Wert – in anderer Gestalt, nämlich Geld – erhalten – Dies ist nun unbestimmbar – ohnehin geistig – der Wert wird mir durch Nachdruck entrissen – Der schlechteste Roman kann insofern mehr Wert haben als das gründlichste Buch – Wert hängt erst vom Verkauf, Geschmack des Publikums ab«.*

In Hegels System spielte der Gegenstand des Urheberrechts in Bezug auf die Person keine herausragende Rolle.[108] Es handelt sich um einen zulässigen Vorbehalt des

[105] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 161 (§ 69). Bei Gros, *Lehrbuch 2. Aufl.*, S. 87, hieß es 1805 noch: *»Ein abgesondertes Eigenthum an der Form ist nicht möglich.«* 1841 fällt dieser Satz weg. Statt dessen heißt es nur noch: *»Durch Formation einer fremden Sache kann kein Eigenthum daran erworben werden, weil aus einer rechtswidrigen Handlung kein Recht für Handelnden entstehen kann«*; Gros, *Lehrbuch 6. Aufl.*, S. 55.

[106] Kant, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdruck*, S. 80.

[107] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 161 (§ 69).

[108] Zutreffend Drahos, *Philosophy of IP*, S. 80: *»Personality is not a springboard, at least for Hegel, for special rights for artists and other creators.«*

Urhebers, um eine rein wirtschaftliche Sichtweise, die keine besondere Beziehung zur Persönlichkeit hat. Zwar wurde klargestellt, dass das Gesetz den Vorbehalt zu sichern habe: *»Die bloß negative, aber allererste Beförderung der Wissenschaften und Künste ist, diejenigen, die darin arbeiten, gegen Diebstahl zu sichern und ihnen den Schutz ihres Eigentums angedeihen zu lassen; wie die allererste und wichtigste Beförderung des Handels und der Industrie war, sie gegen die Räuberei auf den Landstraßen sicherzustellen.«*[109] Wenn man aber einen Vergleich mit den Ausführungen zum Eigentum zieht, das notwendig ist, das sich auf alles Äußerliche erstrecken kann, bei dem es nicht auf den tatsächlichen Gebrauch ankommt, sondern nur auf den erkennbaren Willen, dann hatte das geistige Eigentum bei Hegel keinen guten Stand.

Solange der Autor das Buch noch als das Seinige ansehe, bleibe er Herr, es zu verbessern und zu verändern. Insoweit stehe es im Zusammenhang mit der eigensten Geistigkeit des Schriftstellers und offenbare die *»jetzige Stufe geistiger Ausbildung«* des Schriftstellers (es ist »Darstellung meiner *Kunst und* Geschicklichkeit«) und es bestehe eine besondere Beziehung zwischen dem Werk und der Persönlichkeit (die sich aber von anderen Gütern nicht unterscheidet), woraus sich ein Anspruch auf Werkintegrität herleiten lässt. Wenn der Autor am Leben sei, sei er zur Verbesserung und Veränderung in der Lage. Danach würde es jedoch herrenlos werden. Auch ältere Auflagen, die der Schriftsteller nicht mehr bearbeitet oder herausgibt, werden zu bloßen Sachen und verlieren endgültig die Beziehung zum Autor. Wenn das Publikum ein Bedürfnis nach älteren Werke habe, der Schriftsteller diese aber nicht zur Verfügung stelle, so habe das Publikum ein Recht auf Befriedigung des Bedürfnisses, der Schriftsteller hingegen keine Rechte mehr an der entäußerten Sache.[110]

Wenn sich der Autor die Möglichkeit, Kopien anzufertigen, vorbehält, sei dies kein Unrecht, weil es sich mit dem Begriff des Eigentums an körperlichen Sachen in Einklang bringen lasse. Es war fakultativ – eine Frage der Nützlichkeit –, so wie es fakultativ ist, ob in Pässen ein Bild des Passinhabers festgehalten wird oder nicht. Er bringt zum Ausdruck, dass aus pekuniären Aspekten der Vorbehalt nachvollziehbar sei, umgekehrt aber eine spitzfindige Argumentation und kleingeistige Haltung.[111]

---

[109] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 162 (§ 69). *Negative* Pflicht steht in diesem Zusammenhang nach dem damals üblichen Sprachgebrauch für eine *Unterlassungspflicht;* vgl. etwa Gros, *Lehrbuch 2. Aufl.*, S. 47.

[110] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 152–154 (§ 64 A).

[111] Gans, *Vorlesungen nach Hegel*, S. 95, fasste diese Aspekte vereinfacht, reduziert, verändert und vergleichsweise moderner: Der Nachdruck sei eine Verletzung des geistigen Eigentums, die auch in der Aufführung oder dem Verlesen von gedruckten Texten zu sehen sei. Zwar würden durch den Nachdruck die Bücher billiger werden, jedoch würde dann niemand mehr schreiben und es würde zu einem Versiegen des wissenschaftlichen Geistes kommen. Es sei im übrigen ein *»ärgerlicher Diebstahl, weil neben der Verletzung meines Eigentums noch die meiner innersten Ehre stattfindet.«* Wie die Einführung des Herausgebers darlegt, handelt es sich um eine aus sechs Kollegmitschriften erstellte Rekonstruktion der Vorlesung Naturrecht und Universalrechtsgeschichte, die der Jurist und Hegelschüler Eduard Gans

So sichern Gesetze gegen den Nachdruck das Eigentum der Schriftsteller und der Verleger zwar in einem bestimmten, aber sehr beschränkten Umfang. Durch leichte Änderungen der Form und *»ein Modifikatiönchen an einer großen Wissenschaft, an einer umfassenden Theorie, welche das Werk eines anderen ist«,* würde dem fremden Eigentum der mehr oder weniger oberflächliche Stempel des Eigenen aufgedrückt.

Für den Fortschritt in den Wissenschaften und der Lehre sei aber die »*Repetition festgesetzter, überhaupt schon geäußerter und von außen aufgenommener Gedanken, somit auch in Schriften, welche dies Lehrgeschäft und die Fortpflanzung und Verbreitung der Wissenschaften zum Zweck haben«,* notwendig. Wissenschaft und technischer Fortschritt beruhen auf einer geistigen Arbeitsteilung, die die Nutzung der von anderen geschaffenen Güter voraussetzt. Der dialektische Prozess der Erkenntnis, dem nach Platon in der polis am besten durch das Gespräch gedient ist,[112] findet in der modernen Wissenschaft *»durch sichtbare Sprachzeichen an das Publikum«* statt.[113] Im Rahmen der Wissenschaft erfolgen Veröffentlichung als Beitrag zu einem allgemeinen, gemeinsam nutzbaren und sich regelmäßig erweiternden Bestand an Wissen. Inwieweit die in der wiederholenden Äußerung sich ergebende neue Form des vorhandenen wissenschaftlichen Schatzes anderer, die noch Inhaber ihrer Geistesprodukte sind, sich in ein geistiges Eigentum des reproduzierenden Individuums verwandle und diesem damit das Recht zusteht, diese Gedanken nun durch den Vorbehalt der Reproduktion zu seinem Eigentum zu machen, oder inwieweit diese Wiederholung in einem schriftstellerischen Werke ein Plagiat sei, ließe sich nicht durch eine genaue Bestimmung angeben und nicht rechtlich festsetzen.[114]

Da Lernen, Nachahmen und Wiederholen für den Fortschritt notwendig und der menschlichen Gesellschaft eigen sind, sei das geistige Eigentum auf *Modifikatiönchen* oder *Einfällchen,* die sich jeder vorbehalten könne, reduziert. Geschützt werde nicht die herausragende Leistung, denn diese – geringfügig geändert – könne jeder nutzen, sondern die Variation. Der Ausdruck Plagiat oder gelehrter Diebstahl sei hingegen rechtlich ohne Bedeutung und werde nicht mehr gehört. *»Das Plagiat müßte daher eine Sache der Ehre sein und von dieser zurückgehalten werden.«*[115]

1.4.5.4 Auseinanderfallende Nutzungsmöglichkeiten

Hegels deduktive Analyse beschreibt das Geschehen, wie das Werk des Einzelnen in der Gesellschaft entsteht. Der Mensch offenbart seine Individualität in der Gesellschaft

vom Wintersemester 1827/28 bis 1838/39 über die Rechtsphilosophie Hegels regelmäßig hielt und auch weiterentwickelte.

[112] Platon, *Phaidros*, S. 275.

[113] Kant, *Metaphysik der Sitten*, S. 289.

[114] Damit wurde die *Trivia* erfasst, das allgemein zugängliche, bekannte und gewöhnliche Wissen.

[115] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 162 f. (§ 69).

durch äußerlich erkennbare Zeichen und Tätigkeiten. Der Mensch hat Bedürfnisse, die er mittels seiner Tätigkeit zu befriedigen sucht, und trägt so mit seiner individuellen Leistung zum Allgemeinen bei, wie er umgekehrt seine Bedürfnisse durch die Leistungen andere befriedigt.

Das Eigentum ist zur Entfaltung der eigenen Persönlichkeit in der Gesellschaft notwendig, unter anderem weil die Person ihre Umwelt nach ihren Vorstellungen gestaltet. Bedeutender ist aber, dass eine Person für andere nur anhand von äußeren Objekten wahrgenommen werden kann und nur über diese Mittel Kommunikation und Austausch möglich ist. Um sein eigenes Dasein in der Gesellschaft zu steuern und seine Persönlichkeit zum Ausdruck zu bringen, benötigt jeder Mensch äußere Gegenstände, die er nach seinem Willen und frei von der Einflussnahme Dritter gestalten und benutzen können muss. Dies bezieht sich allerdings ausschließlich auf körperliche Gegenstände; das Urheberrecht ist für Hegel in diesem Rahmen ohne Bedeutung. Das vorhandene System und die von diesem bereitgestellten Mittel, das Wissen oder die Kultur haben für das Ergebnis der Tätigkeit eine deutlich größere Bedeutung, als die naturgegeben Fähigkeiten des Einzelnen.

Im Gegensatz zu körperlichen Sachen ist der Gegenstand des geistigen Eigentums auf eine komplexere Art mit der Gesellschaft verflochten. Die Gegenstände des geistigen Eigentums sind in die dynamische Entwicklung der Gesellschaft eingebunden, indem sie einerseits auf dem Allgemeinen beruhen, andererseits hierzu etwas Besonderes beitragen. Einerseits beruhen sie auf dem vorhandenen Bestand geistiger Tätigkeiten Dritter, andererseits tragen sie zu dem Bestand bei. Sie können ihre Bestimmung nur erfüllen, wenn andere sich das Ergebnis der geistigen Tätigkeit aneignen können. Es gibt ein Meer von nutzbaren Vorleistungen anderer, die jeder möglichst günstig nutzen will. Diesem Meer fügt der einzelne einen weiteren Tropfen hinzu, will aber, weil der Markt nach bestimmten Prinzipien funktioniert, ein Ausschließlichkeitsrecht für seine Leistung. Den letzten Schritt – die Gleichstellung mit körperlichen Sachen – hat Hegel nicht vollzogen. Er geht nicht von einem natur- oder kulturwüchsigen, absoluten Recht aus. Es ist Aufgabe des Gesetzgebers, dem Vorbehalt des Urhebers, der Erwerber eines Werkstücks dürfe das Werk nicht kopieren, allgemeingültige Wirkung zu verleihen. Ohne staatlichen Eingriff gibt es keinen Schutz vor Kopien von einmal veröffentlichten Texten.

Diese Ausgangslage entspricht dem herrschenden System. Staatliche Eingriffe in Freiheit und Gleichheit bedürfen in diesem System der Rechtfertigung und das Mittel muss geeignet sein, den legitimen Zweck zu erfüllen. Das Mittel muss geeignet, erforderlich und angemessen sein. Das geistige Eigentum schützt die Chance, mit einer konkreten Leistung im marktwirtschaftlichen System der bürgerlichen Gesellschaft Vermögen zu erwerben, betrifft aber nicht die eigentliche Bestimmung der geistigen Tätigkeit. Diese liegt darin, dass andere die Möglichkeit bekommen, sich das Ergebnis

der geistigen Tätigkeit anzueignen (indem sie das Buch lesen). Die unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten einer Sache fallen bei den Gegenständen des geistigen Eigentums nicht zusammen.

Die bereits im Grundsatz unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten müssen in der Diskussion zur Rechtfertigung des Urheberrechts berücksichtigt werden. Das Recht ist immer auch ein Ergebnis gesellschaftlich-politischer Prozesse, nicht die Grundlage oder Rechtfertigung für Eigentum. Eine Reduktion auf die Alternative *Ausschließlichkeitsrecht* (mit oder ohne einige Schranken) *oder Gemeinfreiheit* ist ein unzulänglicher Ansatz. Durch das Ausschließlichkeitsrechts soll – im Vergleich zu dem Zustand ohne exklusive Rechte – der Inhaber des Rechts in einer bestimmten Form subventioniert werden. Das Ausschließlichkeitsrecht scheint den individuellen Vermögenserwerb zu stützen, während die Gemeinfreiheit dem Interesse der Nutzer (und der Autoren, die ebenfalls an einer weiten Verbreitung ihrer Schriften sind) entgegenkommt.

Allerdings liegen die Dinge nicht so einfach. Beispielsweise haben Kant oder Hegel einen Anspruch des Publikums auf Zugang zu einem Werk angenommen, dem ein absolutes Individualrecht entgegenstehen kann. Das Recht soll auch den Interessen der Allgemeinheit Rechnung tragen, wobei der Rechtsinhaber aber nur davon Gebrauch machen wird, wenn es gerade ihm nützt. Ob ein Individualrecht Diener zweier Herren sein kann und ob der Allgemeinheit mit einer bloßen Begrenzung des Rechts gedient ist, soll aber in den nächsten Abschnitten nicht nachgegangen werden. Es geht nur um einen auf den Buchmarkt beschränkten Teil, nämlich die Frage, ob das geistige Eigentum tatsächlich dem Vermögenserwerb diente oder, genauer gesagt, wieso das Urheberrecht nur scheinbar dem individuellen Vermögenserwerb diente. Ferner wird der Frage nachgegangen, wie die ökonomischen Annahmen zur Wirkung des Urheberrechts zu beurteilen sind. Diese sind nahezu alle enttäuschend, weil sie nicht in der Lage sind, die tatsächliche Entwicklung in dem untersuchten Zeitraum von nahezu einem Jahrhundert zu erklären. Aufgrund des langen Zeitraums kann man sich kaum ernsthaft auf die Position beschränken, besondere Umstände hätten das Geschehen beherrscht.

2 Ökonomische Analyse des Rechts

2.1 Einführung

Die ökonomische Analyse des Rechts ist insofern eine relativ neue Forschungsrichtung, weil die Wirkung des Rechts als Ursache für ökonomische Entwicklungen von der Wirtschaftswissenschaft über lange Zeit nicht besonders beachtet wurde. In der ökonomischen Rechtsanalyse,[1] die man als Bestandteil der neuen Institutionenökonomik einordnen kann, wird die Rechtsordnung dahingehend untersucht, ob bestimmte Regeln (vor allem, aber nicht nur: wirtschaftlich) effiziente Ergebnisse zur Folge haben. Es geht um Handlungen und Entscheidungen der Marktteilnehmer, also welches Unternehmen welche Güter mit welcher Produktionsmethode herstellt, ob ein Unternehmen Gewinne in neue Produktionsanlagen investiert oder nicht, welche Güter in welchen Mengen produziert werden und zu welchem Preis sie verkauft werden, ob ein Konsument das eine oder das andere Gut oder gar nichts kauft etc. Die Untersuchungen wenden sich auch anderen Rechtsgebieten als denen mit offensichtlich wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen zu, also etwa dem Strafrecht.[2]

---

[1] Eine konkrete Anwendung der wirtschaftswissenschaftlichen Werkzeuge auf den deutschen Literaturmarkt der Goethezeit findet sich bei Tietzel, *Literaturökonomik*. Eine Darstellung der Methode der Analyse des Rechts soll nicht erfolgen, da dies an anderer Stelle bereits ausführlich geschehen ist. Vgl. etwa Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*; Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*; Bechtold, *Vom Urheber- zum Informationsrecht*, S. 282–369.

Die Hauptaufgaben der ökonomischen Analyse des Rechts, wie sie von Ott und Schäfer umschrieben werden, sind die Fragen nach 1. dem Zustandekommen einer bestehenden Rechtsstruktur unter Berücksichtigung der Art und Verteilung der Handlungsbefugnisse, 2. den Auswirkungen der Rechtsstruktur auf das Ziel der Allokationseffizienz, 3. den tatsächlichen Voraussetzungen für die Herausbildung einer effizienten Rechtsstruktur sowie 4. der Gestaltung der Rechtsstruktur, um das Ziel einer Allokationseffizienz möglichst weit zu verwirklichen; Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 10.

[2] Nach Posner, *Economic Analysis*, S. 23, haben sich die ökonomischen Untersuchungen zu den Wirkungen des Rechts vor 1960 hauptsächlich mit dem Kartellrecht beschäftigt. Steuern, Gesellschaftsrecht, Patentrecht und Vertragsrecht seien vereinzelt als Ausnahmen aufgetreten. 1968 findet man dann beispielsweise Untersuchungen zum Strafrecht bei Becker, *Crime and Punishment*. Vgl. auch die Nachweise bei Polinsky, *Economic Analysis*, S. 1655–1657 sowie Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 4. In den letzten Jahrzehnten haben sich die Wirtschaftswissenschaften – wohl ganz im Sinne von Max Weber, der das Vordringen der Rationalität in ethischer, religiöser, politischer, ökonomischer, juristischer oder technischer Hinsicht untersucht hat – immer mehr zu einer allgemeinen Methodenlehre entwickelt, die nicht mehr durch den Gegenstand begrenzt ist. Es werden bestimmte Muster auf der Grundlage zweckrationaler Entscheidungen auf die unterschiedlichsten Verhaltensweisen

Zu den bei den Entscheidungen maßgeblichen Rahmenbedingungen gehört auch das Recht. Das Rechtssystem kann das Verhalten der Bürger über Verbote, Überwachung oder Sanktionen beeinflussen. Das Recht gibt dem Einzelnen auch die Mittel an die Hand, seine Verhältnisse autonom durch Vertrag zu gestalten; die Privatautonomie gilt als Ausdruck der Selbstbestimmung.[3] Das Eigentum umschreibt Rechte und Pflichten von Individuen, subjektive Rechte, die gegenüber Dritten auch ohne vertragliche Beziehung gelten. Daran schließt die Frage an, wie Wirtschaftssubjekte auf eine bestimmte Rechtsregel reagieren.

Ronald Coase, dessen Artikel The Problem of Social Cost als Initialbeitrag gilt, stellte die Frage, wie ein Interessenkonflikt zwischen A und B am besten zu lösen sei. Diese Frage werde gewöhnlich in der Wissenschaft behandelt, indem man danach fragt, ob A die Rechte des B verletzt und wie man A davon abhalten könne (und umgekehrt). Dies sei jedoch nicht der richtige Ansatz, da es sich unter Umständen um ein reziprokes Verhältnis handele. Wenn man A daran hindere, seine Freiheit wahrzunehmen, würde man A schaden. Deshalb laute die Frage, die – im Ergebnis – das Rechtssystem zu entscheiden habe, soll es A gestattet werden, B zu schaden, oder soll es B gestattet sein, A zu schaden? Bei der Beantwortung sei nach dem Maßstab zu urteilen, welche Alternative insgesamt den geringeren Schaden verursache oder den höheren Ertrag zeitige.[4]

Der zentrale Aspekt der ökonomische Analyse des Rechts ist aber keineswegs neu: Pütter stellte in seiner berühmten Arbeit über das Verlagsrecht die Frage, *»ob es überhaupt recht oder unrecht, ingleichen ob es fürs Publicum gemeinnützig oder schädlich sey, daß einer des anderen […] Bücher nachdrucke?«*[5] Dies ist eine typische Fragestellung der ökonomische Analyse des Rechts, die die isolierte Ursache *Recht* in einem volkswirtschaftlichen Modell der Wirklichkeit als variierenden Parameter nutzt. In den Analysen werden Normen zur Disposition gestellt und dahingehend analysiert, ob es besser ist, sie durch andere Rechtsregeln zu ersetzen. Bei Pütter geht es um das Verlagsrecht, bei Marx um das Eigentum an den Produktionsmitteln und bei Coase um das gesamte Rechtssystem. Ein Ergebnis von Coase lautet beispielsweise verkürzt: Das Recht soll unter anderem die Nutzungsrechte angemessen definieren und schützen, weil dies dazu führe, dass der sich selbst regulierende Markt das bestmögliche Ergebnis zur Folge habe. Was *angemessen* bedeutet, ist ein Hauptgegenstand der ökonomische Analyse des Rechts geistigen Eigentums.[6]

---

angewandt, von Straftaten, politischen Wahlen über den Gegenstand des Schulunterrichts bis hin zur Wahl des Ehepartners.

[3] Flume, *Bürgerliches Recht AT. Bd. 2*, S. 10.

[4] Coase, *Social Cost*, S. 1 f..

[5] Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 5 f.

[6] Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 11.

Die Untersuchung beschäftigt sich mit Pütters Frage, ob es für die Konsumenten gemeinnützig oder schädlich, für die Autoren und die Verleger nachteilig oder vorteilhaft war, dass in der Zeit von 1770 bis 1850 ein Verleger des anderen Bücher nachdruckte.

Allerdings ist die ökonomische Analyse des Rechts umstritten und wird in Deutschland von Juristen selten angewandt. In manchen Bereichen kann sie kaum überzeugende Antworten liefern oder kollidiert mit den Grundwerten der Gesellschaft, die sich etwa im Grundgesetz finden. Auch bei den wirtschaftlichen Grundrechten der Art. 12 und 14 GG können überwiegende Gründe wie das allgemeine Recht, sich auch in beruflicher Hinsicht frei zu entfalten, gegen eine wirtschaftlich effiziente Regelung sprechen. Augenscheinlich wird die Schwäche der reinen Effizienzrechnung, wenn beispielsweise die Rentabilität der Sklavenwirtschaft untersucht wird.[7] In dieser Ausarbeitung geht es jedoch nicht um Grundlagen im Sinne von *Effizienz statt Gerechtigkeit,* sondern um die wirtschaftlichen Zusammenhänge in der Nachdruckzeit und die Anwendung wissenschaftlicher Methoden auf einen abgeschlossenen Zeitraum.

Gegen eine ökonomische Analyse des Urheberrechts wird eingewandt, dass dessen (in der Gerichtspraxis nahezu bedeutungslose) persönlichkeitsrechtliche Prägung den Wert einer ökonomischen Analyse einschränkt.[8] Auf diese Position scheinen sich viele deutsche Rechtswissenschaftler zurückzuziehen und es dabei zu belassen. Die idealtypische Betrachtung verschließt sich den tatsächlichen Wirkungen, so wie auch die Entstehung des Urheberrechts als ein fortschreitender Prozess des Urheberschutzes aufgefasst wird, nicht als der Verteilungskampf um die ökonomischen Chancen. Die ökonomische Problematik wird in das Urhebervertragsrecht verlagert. Das Urheberrecht an sich ist in Deutschland zwar nicht veräußerlich, aber die sich aus dem Urheberrecht ergebenden, ökonomisch verwertbaren Verbreitungs- und Nutzungsrechte sind handelbar. Die monistische Verknüpfung der persönlichkeits- und vermögensrechtlichen Aspekte des Urheberrechts ist zwar keine singuläre Lösung Deutschlands, aber andere Nationen haben durchaus andere Gestaltungen gefunden, die den Belangen der Urheber in angemessener Weise Rechnung tragen.[9] Das ausschließliche Verwertungsrecht lässt sich auch nicht zwingend aus dem Persönlichkeitsrecht herleiten, da der Schutz auch getrennt vom Verwertungsrecht verwirklicht werden kann. Die Wahrnehmung des Vermögens- und des Persönlichkeitsrechts kann auch in Deutschland unterschiedlichen Personen zugeordnet sein.[10] Eine Regelung,

---

[7] Vgl. etwa Brentano, *Der wirtschaftende Mensch*, S. 164–166. Zur Begrenzung der Vertragsfreiheit, sich selbst nicht als Sklave zu verkaufen, vgl. Tullock, *Logic of the Law*, S. 51–53.

[8] Jänich, *Geistiges Eigentum*, S. 254. Der Schutz des Persönlichkeitsrechts ist in der Rechtsprechung und Literatur wohl unbestritten; vgl. nur BVerfGE 34, 269 – Soraya; BVerfGE 101, 361 – Caroline von Monaco II; BGHZ 26, 349 – Herrenreiter. Auf Schriften bezogen, vgl. BGHZ 13, 334, 338 f.

[9] Peifer, *Individualität im Zivilrecht*, S. 128–130. Die Standardverträge der sogenannten Creative Commons Lizenzbedingungen sind Beispiele hierfür.

[10] Peifer, *Individualität im Zivilrecht*, S. 55–61, m. w. Nachw.; Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*,

die dem Rechtsinhaber nicht die Möglichkeit gibt, Dritten die Nutzung des geistigen Guts zu untersagen, sofern die Persönlichkeitsrechte vollständig bewahrt bleiben, ist möglich. Eine ökonomisch sinnvolle Lösung muss also nicht zwangsläufig eine Preisgabe der urheberrechtlichen Persönlichkeitsrechte zur Folge haben. Der persönlichkeitsrechtlichen Begründung liegt in der Regel aber auch die Annahme zugrunde, das Urheberrecht fördere die Autoren in finanzieller Hinsicht.

Ferner stellt sich auch die Frage, welchen Wert ein persönlichkeitsrechtlicher Schutz für den Urheber hat, wenn er aufgrund eines ineffizient ausgestalteten Rechtssystems gar nicht die Möglichkeit hat, sein Werk zu veröffentlichen? Den meisten Autoren wird wohl nicht nur daran gelegen sein, über das Ob und Wie einer Veröffentlichung zu entscheiden, sondern auch daran, überhaupt eine Möglichkeit zum Veröffentlichen zu haben.[11] Nur wenn er die Möglichkeit hat, sein Werk zu veröffentlichen, steht der Autor vor der Frage, ob und in welcher Form er es veröffentlichen will. Ferner haben Autoren in aller Regel ein Interesse daran, dass ihre Schriften möglichst weit verbreitet und viel gelesen werden. Schließlich werden die meisten Autoren keine Einwendungen erheben, wenn ihnen vom Rechtssystem geeignete Mittel zur Verfügung gestellt werden, ihre geistige Arbeit finanziell zu verwerten. Es spricht also nichts dagegen, die vermögensrechtliche Seite gesondert zu analysieren. Diese Fragestellung ist nicht gleichbedeutend mit der Übernahme der Lösungsvorschläge, die vor allem in der Institutionenökonomie unterbreitet werden. Ob man der Forderung folgt, eine bestimmte Rechtsregel sei einer anderen nur deshalb vorzuziehen, weil sie aus wirtschaftlicher Sicht besser ist, steht damit nicht fest.

Gegen die wirtschaftswissenschaftlichen, mathematischen Methoden wird außerdem eingewandt, dass von diesen keine praktikablen Schutzrechtsdefinitionen zu erwarten seien.[12] Wie sich im Laufe der Untersuchung zeigen wird, sind diese Methoden jedenfalls geeignet, die Grundstrukturen der allgemeinen Fallgestaltung aufzuzeigen. Gesetze sind Institute, die den Zweck haben, dem durchschnittlichen Fall eine angemessene Regelung zur Seite zu stellen, und deren Ausgestaltung den Bedürfnissen der Bevölkerung Rechnung tragen soll. Die Analyse kann also ein sinnvolles Hilfsmittel bei der angemessenen Gestaltung des Rechts sein.

S. 146. Das Persönlichkeitsrecht wurde unter anderem auch damit begründet, dass das Recht dem Autor den Schutz nicht versagen dürfe, wenn kein vermögensrechtlicher Schaden im Raum stehe; vgl. etwa Bluntschli, *Privatrecht Bd. 1*, S. 192, 202; Gareis, *Autorrechte*, S. 197; Gierke, *Privatrecht I*, S. 756–759, sowie Bappert, *Wege zum Urheberrecht*, S. 281–291,

[11] Dreier, *Regulating competition*, S. 233.

[12] Vgl. etwa Heinemann, *Immaterialgüterschutz*, S. 13.

2.2 Grundlage der Modelle

2.2.1 Ziel

Die Volkswirtschaftslehre hat in erster Linie den Zweck, zu ermitteln, welche Ereignisse und Maßnahmen welche Auswirkungen auf die *Wohlfahrt der Gesellschaft* oder – in der Mikroökonomie – einzelne Elemente der Wirtschaft wie Arbeitsplätze, Preise, Güterproduktion und -verteilung etc. haben. Die unterschiedlichen Theorien der Makro- oder Nationalökonomie haben das große Ganze im Sinn, eine bedarfsgerechte Wirtschaftsstruktur mit Vollbeschäftigung, so die klassische Nationalökonomie, oder zumindest mit Teilbeschäftigung. Diese Gesellschaft kann die gesamte Menschheit, die Bevölkerung einer Region, eines Staates oder beispielsweise eines Staatenverbundes sein.

Im Vordergrund steht die Produktion und Verwendung von nur in beschränktem Maße vorhandenen Gütern. Die Fragen beschäftigen die Menschen seit Jahrhunderten und wohl alle großen Zivilisationen, Religionen oder Weltanschauungen haben hierzu eigene Überlegungen angestellt. Die Grundlagen und Annahmen der aus unserer Sicht maßgeblichen Faktoren finden sich bei Platon, der in DER STAAT die Arbeitsteilung und den Tausch als Grundlage eines wirtschaftlich rationellen Systems erkannte: *»Das erste und größte Bedürfnis ist aber die Beschaffung der Nahrung, damit man sein und leben kann. […] Das zweite geht nach einer Wohnung, das dritte nach Kleidung und solchen Dingen.«*[13] Diese Dinge schüfen die Menschen in einfachen Gesellschaften und zwar am besten in Arbeitsteilung. Es sei besser, wenn der Schuster zahlreiche Schuhe produziere und diese gegen Lebensmittel, Kleidung oder Werkzeug eintausche, als wenn jeder die benötigten Güter selbst herstelle. So führten die Menschen in der Subsistenzwirtschaft ein einfaches Leben und verbringen *»ihr Leben friedlich und bei guter Gesundheit, und wenn sie – gewiß in hohem Alter – sterben, dann hinterlassen sie ihren Nachkommen ein ähnliches Dasein.«* Da den Menschen das Leben in einer einfachen Wirtschaftsform oft nicht genügt, *»müssen Polster dazukommen und Tische und sonstiger Hausrat, dann Zuspeisen, Salben und Räucherwerk, Freudenmädchen und Leckereien, und alles in mannigfacher Art. Und nicht nur das Lebensnotwendige […] – Häuser, Kleider, Schuhe – ist zu fordern, sondern man muß überdies die Malerei und die bunte Stickerei herbeimühen und sich Gold und Elfenbein und all diese Dinge verschaffen«*.[14] Auch wenn von Platon kritisierend als Übersteigerung dargestellt, so

[13] PLATON, *Der Staat*, S. 369 a.

[14] PLATON, *Der Staat*, S. 372 d. Anzumerken ist, dass diese luxuriöse Leben nicht dem von Platon gezeichneten Idealstaat entspricht. Die luxuriöse Stadt wird als *entzündlich geschwollen* bezeichnet, und ist, um ihren Lebensstandard aufrechtzuerhalten, zum Angriffskrieg bereit. Es muss etwas *vom Gebiet des Nachbarn abgetrennt* werden, was, falls auch die Nachbarn *»über das Maß des Notwendigen hinausgehen und sich dem unbegrenzten Erwerb von Gütern ergeben«* den Krieg zur Folge hat; PLATON, *Der Staat*,

wird die Steigerung der Wohlfahrt auch mit einer Vermehrung der verfügbaren Güter verbunden, oder, wie der erste Satz (nach der Widmung und diversen Vorworten) in Marx' Das Kapital lautet: *»Der Reichtum der Gesellschaften […] erscheint als eine ‚ungeheure Warensammlung'.«*[15] Ob nun bei Platon, Karl Marx oder Adam Smith,[16] die Mehrung der Güter, das Wirtschaftswachstum, wird grundsätzlich als vorteilhaft angesehen.[17] Bei den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten der Güter muss ein geeignetes Maß zwischen Konsum und Produktion gefunden werden, da die Produktionsgüter Voraussetzung für die Schaffung der Konsumgüter sind. Die Vergrößerung des Produktionspotentials erfolgt auf Kosten des gegenwärtigen Konsums.[18]

Als Minimalkonsens für einen Wohlfahrtsmaßstab[19] und als grundlegendes Kriterium der Volkswirtschaft gilt die Pareto-Effizienz, die die Frage stellt: *wird durch eine andere Gestaltung eine Person besser gestellt, ohne eine andere schlechter zu stellen?*[20] Wenn ja, ist die bestehende Gestaltung ineffizient. Gegen das Kriterium der Pareto-Effizienz wird eingewendet, es errichte mit der Bedingung, keiner dürfe schlechter gestellt werden, eine hohe Hürde, die bei politischen Maßnahmen oft nicht übersprungen werden könne. Deshalb wird als Variante das Kaldor-Hicks-Kriterium verwendet, das die Verteilungsgerechtigkeit vollständig ausblendet. Das Kaldor-Hicks-Kriterium ist ein volkswirtschaftliches Effizienzmaß, dem zufolge eine politische Maßnahme dann sinnvoll ist, wenn sie für mindestens ein Individuum eine Verbesserung bringt und die Verlierer durch die Vorteile der Gewinner kompensiert werden könnten und trotzdem noch ein Nutzengewinn für die bessergestellten Individuen zu verzeichnen ist. Die Kompensation muss nur theoretisch möglich sein, aber nicht tatsächlich erfolgen. Wenn jemand aus Nachbars Garten Erdbeeren im Wert von 100 stiehlt, daraus Marmelade bei Kosten von 50 herstellt, die dann für 200 verkauft wird, wäre dies

S. 373 c. Die Arbeitsteilung hingegen wird von Platon als eine Grundlage einer gerechten Stadt angesehen; Platon, *Der Staat*, S. 434 a.

[15] Marx, *Das Kapital, Bd. 1*, S. 49. Ausführlicher zu den unterschiedlichen Theorien zum Gemeinwohl, vgl. Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 273–324 mit zahlr. Nachweisen.

[16] Smith, *Wealth of Nations*, S. 10, sowie Buch 4, Kap. 1.

[17] Varian, *Mikroökonomik*, S. 41: »*Als erstes wird typischerweise angenommen, das mehr immer besser ist […]*«. Ob und mit welcher Methode ein Stier erlegt wird oder dem Nachbar sein Hab und Gut genommen werden soll, ist eine Frage der Analyse der Chancen und Risiken. Umgekehrt ist den Menschen auch bewusst, dass es besser ist, wenn sie zusammenarbeiten und Methoden, Institutionen und Regeln aufstellen, wie ihre Ordnung untereinander aussehen soll. Dies geschieht aus der Ratio, dass man im Rudel den Stier niederringen kann oder dass man durch die Arbeitsteilung mehr hat als allein.

[18] North, *Institutioneller Wandel*, S. 4.

[19] Diese unterschiedlichen Maßstäbe werden oft ausführlich dargestellt und trotzdem im Laufe der Arbeiten zumeist wieder aus den Augen verloren.

[20] Tullock, *Logic of the Law*, S. 12; Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 26–31; Möschel, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 43, Rz. 63; Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 255–259; Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, S. 255.

zwar nicht paretoeffizient, würde aber das Kaldor-Hicks-Kriterium erfüllen, bei dem nur noch ein absolutes Mehr an Gütern entscheidend ist. Wenn der Erdbeerdieb dem Bestohlenen einen Ausgleich von 100 zahlt, würde dies keinen Verlust für den Bestohlenen bedeuten, so dass in diesem Fall Pareto-Effizienz eintritt.[21]

Neben der Mehrung ist die Verteilung der knappen Güter von entscheidender Bedeutung, bei der unterschiedliche Kriterien wie gleich, gerecht, effizient, leistungsbezogen oder sozial als Maßstab herangezogen werden können. Beiträge des 20. Jahrhunderts zu diesem Thema beschränken sich oft auf den Gegensatz Planwirtschaft und Marktwirtschaft, und innerhalb der Marktwirtschaft auf neoklassische Theorie und Keynesianismus. Die Pareto- und die Kaldor-Hicks-Effizienz allein erlauben keine Aussagen über die Gerechtigkeit der Verteilung, da beide Prinzipien die möglicherweise ungerechte Ausgangslage hinnehmen und über die gerechte Verteilung des Zuwachses keine Aussage machen. Das fehlende Gerechtigkeitsmoment ist in der Wohlfahrtökonomie anerkannt.[22] Dem wird entgegengehalten, dass es besser ist, zunächst einmal einen möglichst großen Kuchen zu backen, bevor eine gerechte Verteilung des infolge der effizienten Produktion größeren Kuchens erfolgen solle.[23] Außerdem sei es sinnvoller, die Rechtsordnung so zu gestalten, dass es zu möglichst effizienten Ergebnissen kommt und für die Umverteilung gesonderte Maßnahmen zu ergreifen.[24] Es handelt sich bei den Effizienzkriterien nur um einen Minimalkonsens,

---

[21] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 259 f.; Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 32–38; Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*, S. 43. Ungeeignet sind Ansätze, bei denen Partikularinteressen in den Vordergrund gestellt werden wie etwa bei Fröhlich, *Düfte*, S. 108 f. Wenn Haase, *Patentierbarkeit von Computersoftware*, S. 138–140, als einen Vorteil des Patentrechts die Stärkung der innovativen kleinen und mittleren gegenüber den großen Unternehmen nennt, so besagt dies nichts über die Nachteile der anderen KMU und genauso wenig über die Folgen für die Allgemeinheit.

[22] Vgl. Rawls, *Theorie der Gerechtigkeit*, S. 92, Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 7 f., jeweils m. w. Nachw.

[23] Es ist nicht notwendig, einen auch nur groben Überblick über die unterschiedlichen volkswirtschaftlichen Theorien, wie die allgemeine Wohlfahrt gesteigert werden kann, zu geben, da der EG-Vertrag, das Grundgesetz und die sonstige Wirtschaftsverfassung Deutschlands die Privatwirtschaft unter Wettbewerbsbedingungen mit Vertragsfreiheit, die Garantie des Privateigentums, der Gewerbefreiheit, das Verbot wettbewerbsbeschränkender Abreden und des Missbrauchs marktbeherrschender Stellungen, die Zusammenschlusskontrolle etc. zur Grundlage haben. Die nur auf Effizienz ausgerichtete Wirtschaftspolitik gleicht oft einer modernen Glaubenslehre, die den Lohn für die Nachteile im irdischen Leben nicht mehr durch einen Ausgleich im Himmelsreich verspricht, sondern irgendwann in der irdischen Zukunft. Wie viele Generationen die Effizienzsteigerung andauern soll, bis dann einmal die an Verteilung gedacht wird, steht auf einem anderen Blatt. »*In the long run we are all dead*« war die Gegenposition von John Maynard Keynes in Tract on Monetary Reforms zur Frage, ob der Markt sich selbst überlassen werden und sich selbst heilen soll.

[24] Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 7. Das Kaldor-Hicks-Kriterium bietet nach dieser Ansicht die Möglichkeit, das Recht effizient zu gestalten und dann über Steuern und andere Transferzahlungen die Verteilungsgerechtigkeit wieder zu berücksichtigen (Transferleistungen lassen

der nicht mehr besagt, als dass ein Mehr an Gütern Voraussetzung für die Möglichkeit einer Verbesserung sei.

Ansätze, die sich nicht im vorgegebenen Rahmen eines auf Austauschverträgen beruhenden Wirtschaftssystems mit Wettbewerb bewegen, haben zwar ihre Berechtigung, ihre Vor- und Nachteile, sind für diese Arbeit jedoch ohne Belang. Das bürgerliche System mit den Grundwerten Freiheit, Gleichheit und Eigentum und dem aus der Gleichheit und Freiheit resultierenden, zumindest theoretisch möglichen Zugang zu den jeweiligen Erwerbsmöglichkeiten ist Grundlage der Untersuchung. Aspekte der Verteilungsgerechtigkeit, die insbesondere sozialistische Modelle für sich beanspruchen, sollen nicht in Betracht gezogen werden. Arbeitsteilung, Spezialisierung, Tausch[25] der von den einzelnen Mitgliedern der Gesellschaft produzierten Güter und Wettbewerb gelten als Grundlage der Untersuchung.

2.2.2 Modellrechnungen

Die Wissenschaft vereinfacht die unübersehbar komplexe Wirklichkeit durch Abstraktion. Die ökonomische *Wirklichkeit* ist zu komplex, als dass sie sich vollständig erfassen oder beschreiben ließe. Die ökonomische *Wissenschaft* als systematische Wissenschaft ist deshalb nicht am Besonderen, das immer zufällig (nicht notwendig) ist, sondern an den Regelmäßigkeiten interessiert.

In der zumeist gelehrten neo-klassischen Volkswirtschaftslehre arbeitet man mit mathematischen Modellen, um zu ermitteln, welche Ereignisse und Maßnahmen welche Auswirkungen auf die Wohlfahrt der Gesellschaft haben. Die Volkswirtschaftslehre ist in weiten Zügen ein Methodenstreit, ob man von einem Konkurrenzgleichgewicht, von rationalen Entscheidungen etc. ausgehen, welche Annahmen man als gegeben voraussetzen kann usf. Die Modelle sollen die Wirklichkeit so abbilden, dass sie sich logisch untersuchen und sich zeigen lässt, wie die Dinge der Welt aufgrund dieser oder

---

sich theoretisch über den abnehmenden Grenznutzen rechtfertigen). Das Zivilrecht sei für den Schutz der Schwachen und die Herstellung sozialer Gerechtigkeit ungeeignet. Allerdings darf man in diesem Zusammenhang auch die Wirkung der Gestaltung nicht übersehen. Bei einem rein an Effizienzkriterien ausgerichteten Zivilrecht werden die Benachteiligten zu Bittstellern oder Schmarotzern erklärt. Umgekehrt wird auch vertreten, jede Einkommensverteilung sei gerecht, weil sie in einer Marktwirtschaft der zugrundeliegenden Produktivität entspreche.

[25] Smith, *Wealth of Nations*, S. 15 f., der üblicherweise in diesem Zusammenhang genannt wird, führt aus: »*The division of labour […] occasions, in every art, a proportional increase of the productive powers of labour. The separation of different trades and employments from one another seems to have taken place in consequence of this advantage. This separation, too, is generally called furthest in those countries which enjoy the highest degree of industry and improvement; what is the work of one man in a rude state of society being generally that of several in an improved one. In every improved society, the farmer is generally nothing but a farmer; the manufacturer, nothing but a manufacturer.*« Vgl. aus der gleichen Zeit auch Ferguson, *Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft*, S. 337–341.

jener Eigenschaft miteinander verknüpft sind.[26] Sie haben heute in der Lehre und weiten Teilen der Wissenschaft die historischen oder soziologischen Ansätze verdrängt. Genauigkeit kann man in jeder Art der Wissenschaft aber nur so weit erwarten, als dies die Natur des Gegenstandes ermöglicht.[27] Die Präzision und Eindeutigkeit der Ergebnisse der mathematischen Berechnungen der ökonomischen Modelle steht im Gegensatz zum Gegenstand der Volkswirtschaft.

2.2.2.1 *Isolierung der Ursachen*

Damit Berechnungen aufgestellt werden können, müssen die in die Berechnung einfließenden Umstände und deren Gewichtung ermittelt werden. Je isolierter das Geschehen beobachtet und gemessen werden kann, desto einfacher lassen sich Ursache, Wirkung und Kausalitäten erkennen. Da theoretisch alle wirtschaftlichen Größen auf den zu untersuchenden Gegenstand Einfluss haben können, werden einzelne Faktoren isoliert untersucht. Die maßgeblichen Faktoren müssen also erkannt und isoliert werden, indem zunächst einmal die richtigen Fragen gestellt werden.

In der Theorienbildung werden Abstraktionen von Märkten betrachtet. Es ist eine rationalistische, mechanische Vorgehensweise, indem zuerst das wirtschaftliche Geschehen nach und nach in immer kleinere, berechenbare einzelne Funktionen zerlegt und mit diesen ein Modell konstruiert wird. Die Vorgehensweise lässt sich an den Naturwissenschaften, die der Ursprung der Methode sind, darstellen. In einem naturwissenschaftlichen Experiment wird künstlich ein Zustand hergestellt, in dem äußere Einflüsse so weit wie möglich ausgeschlossen werden, so dass die verbleibenden Einflussfaktoren sich steuern, vergleichen und damit messen lassen.[28] Man versucht alle äußeren Umstände gleich zu lassen und nur einen Faktor, dessen Wirkung man feststellen will, zu verändern. Erst wenn man die Anzahl der möglichen Ursachen reduziert hat, lassen sich Verknüpfungen und Zusammenhänge erkennen und messen. Dementsprechend ist *Ceteris paribus* eine im Zusammenhang mit Experimenten oft gebrauchte Formulierung, die besagt, dass das Ergebnis *unter der Prämisse gilt, dass alle Umstände außer den genannten Rahmenbedingungen oder Annahmen gleich bleiben.* Wenn man nach dieser Methode einzelne Ursachen bestimmt und berechenbar gemacht hat, kann man das Ergebnis in weitere Modelle integrieren.

Wenn man ein Muster oder eine Ordnung erkennt, muss zur Berechenbarkeit der Wirklichkeit nicht die gesamte Information der sinnlichen Eindrücke verarbeitet

---

[26] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 20–23. Die früheste konsequente Anwendung der Mathematik in der Volkswirtschaftslehre findet sich bei Antoine Augustine Cournot in seinem 1838 veröffentlichen Werk Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses.

[27] Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Buch 1, Kap. 1.

[28] Vgl. Unseld, *Maschinenintelligenz*, S. 96.

werden. So können bei einem fallenden Stein einige Informationen genügen, um in theoretisch unendlich kleinen Schritten den jeweiligen Ort des Steins vorherzusagen. Die Ergebnisse hängen vom Wissen, aber auch vom Standpunkt des Betrachters ab. Es lassen sich aus der Kombination unterschiedlicher, empirisch feststellbarer Ereignisse Schlussfolgerungen ziehen, die sich vollständig der Wahrnehmung und Erfahrung entziehen.

2.2.2.2 Unvollkommenheit

Das Ziel in der wissenschaftlichen Analyse der Wirtschaft entspricht dem der Naturwissenschaft, nämlich aufzuzeigen, wie die Dinge der Welt miteinander verknüpft sind, jedoch für einen anderen Gegenstand, den sie aber nach kausalen und deterministischen Verfahrensweisen behandelt. Bei den beobachteten Phänomenen und vermuteten Erscheinungen sollen Muster erkannt werden: Welche Ursachen haben welche Folgen?

Die Prozesse in einer Volkswirtschaft vollziehen sich langfristig und im Gegensatz zur Naturwissenschaft lassen sich keine Experimente durchführen, um die Auswirkung von einzelnen, beeinflussbaren Faktoren zu ermitteln. Hierzu müsste man eine Gesellschaft in immer wieder den gleichen Zustand versetzen, einzelne Parameter ändern, messen und dann die Ergebnisse vergleichen. Da dies nicht möglich ist, muss in aller Regel auf eine *»spekulative Analyse«* ausgewichen und Schlüsse aus Annahmen gezogen werden, *»die nach allgemeiner Erfahrung am einleuchtendsten erscheinen.«*[29] Die Herangehensweise ist dementsprechend umstritten.[30]

Die ersten bekannten mathematischen Berechnungen wie etwa die Thünens beruhten auf empirisch-statistischen Beobachtungen. Er zog die Transportkosten und Preise für unterschiedliche Produkte heran, um zu ermitteln, welche Produkte in Abhängig-

---

[29] Machlup, *Grundlagen des Patentrechts*, S. 526.

[30] Aufgrund der von den Naturwissenschaften übernommenen Methode seien die Wirtschaftswissenschaften, so Milton Friedman, ein geheimer Zweig der Mathematik geworden, der sich nicht mehr mit den wirklichen wirtschaftlichen Problemen befassen würden. Heinemann, *Immaterialgüterschutz*, S. 23, sagt, dass keine praktikablen Schutzrechtsdefinitionen zu erwarten sind. Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 29, nennt die Ergebnisse *»theoretische Konstrukte«* oder, wie Nell-Breunig es 1950 ausgedrückt hat (Zitat nach Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 242): Volkswirtschaft zeige sich *»als ein sinnloses Spiel der Katallaktik, dargestellt durch ein System ingeniös erdachter, im allgemeinen aber nicht auflösbarer simultaner Gleichungen.«* Sie habe ihre Würde als Kulturwissenschaft aufgegeben, *»um sich im erborgten Glanze vermeintlicher naturwissenschaftlicher Exaktheit zu sonnen …«* Ronald Coase bezeichnete die Wirtschaftswissenschaft als ein in der Luft schwebendes theoretisches System, das nur wenig mit dem zu tun habe, was in der wirklichen Welt geschehe; Coase, *New Institutional Economics*, S. 72. Joseph Stiglitz stellte fest, dass das neoklassische Modell trotz Nachweis des Gegenteils überlebt habe. Dies sei ein Triumph der Ideologie über die Wissenschaft (vgl. Beattie, *Economics of Innocent Fraud*, S. 5).

keit von der Entfernung vom Marktplatz mit dem höchsten Gewinn angebaut werden könnten. Hierbei kam die genannte Ceteris-paribus-Klausel zur Anwendung, indem Bodenqualität, Transportkosten und Preise als feststehend angenommen wurden.[31]

Für manche volkswirtschaftlichen Größen ist es kaum möglich, einen geeigneten Maßstab zu finden. Grundlegende volkswirtschaftliche Größen wie Kapital, Arbeit, Ausbildung, Nutzen, Investition oder Innovation lassen sich nicht in einer Variablen erfassen. Wenn man einen Volkswirt fragt, wie der technische Fortschritt gemessen wird, bekommt man oft die Zahl der Patentanmeldungen als Indikator genannt.[32] Da der volkswirtschaftliche Wert von Patenten nicht gemessen werden kann, ist deren Anzahl nur ein Hinweis auf die Innovationstätigkeit. Wenn es um die Auswirkung von Erleichterungen und Erweiterungen der Patentierbarkeit auf die Innovationstätigkeit geht, so ist dieser Maßstab offenbar ungeeignet.[33] Man wird wohl nur feststellen können, dass eine erleichterte Erteilung von Patenten zu mehr Patenten führt.

Bei manchen Modellen entsteht der Eindruck, dass das Ergebnis vorgegeben ist und anschließend die Parameter so lange angepasst werden, bis das Modell das Ergebnis untermauert. Oft müssen nur einzelne Parameter geringfügig geändert werden, um zu einem gegenteiligen Ergebnis zu kommen:[34] 1993 entwickelte Helpman[35] ein Modell, nach dem ein strengerer Schutz des geistigen Eigentums für Entwicklungsländer sich nachteilig auswirke, gleichgültig, ob es ausländische Direktinvestitionen gibt oder nicht. 1998 kam Lai[36] mit einem nur wenig abweichenden Modell zu dem genau gegenteiligen Ergebnis. 2006 kommen wieder andere Volkswirte zu dem Ergebnis, dass ein stärkerer Schutz des geistigen Eigentums sich dann vorteilhaft auf die Beschäftigungszahlen auswirke, wenn die Lohnhöhen in den Entwicklungsländern im

---

[31] Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 171–183; Braudel, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*, 35 f..

[32] Vgl. etwa Trajtenberg, *Economic Analysis of Product Innovation*, S. 183 ff.

[33] Jaffe/Lerner, *Innovation and Its Discontents*, S. 12. Kuznet, *Problems of definition and measurement*, S. 42, kam 1962 zu dem Ergebnis, dass es keine geeignete Methode gab, das gesamtwirtschaftliche Ergebnis erfinderischer Tätigkeit zu messen.

[34] Schopenhauer, *Parerga und Paralipomena II 2*, S. 550 f.; § 273, hat wohl einen Grund hierfür genannt: »*Kein größerer Irrthum, als zu glauben, daß das zuletzt gesprochene Wort stets das richtigere, jedes später Geschriebene eine Verbesserung des früher Geschriebenen und jede Veränderung ein Fortschritt sei. […] Daher wer über einen Gegenstand sich belehren will, hüte sich, sogleich nur nach den neuesten Büchern zu greifen, in der Voraussetzung, daß die Wissenschaften immer fortschreiten, und daß bei der Abfassung die älteren benutzt worden seien. Das sind sie wohl; aber wie? […] In den Wissenschaften will Jeder, um sich geltend zu machen, etwas Neues zu Markte bringen: dies besteht oft bloß darin, daß er das bisher geltende Richtige umstößt, um seine Flausen an die Stelle zu setzen: bisweilen gelingt es auf kurze Zeit, und dann kehrt man zum alten Richtigen zurück.*«

[35] Helpman, *Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights*, S. 1257.

[36] Lai, *Journal of Development Economics 1998*: »*Stronger IPP [Intellectual Property Protection] leads to higher rate of innovation, higher rate of production transfer from North to South and higher wage of South relative to the North if multinationalization is the channel of international production transfer.*«

Vergleich zu denen der Industriestaaten stark differieren, während bei geringeren Unterschieden der stärkere Schutz sich nachteilig auswirke.[37]

Viele Modelle beruhen auf der Annahme von Idealzuständen, zum Beispiel vollkommener Information, unendlich schneller Reaktionsgeschwindigkeit der Marktteilnehmer, vorgegebenen Nachfragestrukturen etc., die nicht erfüllbar sind.[38] Es wird von rationalen Entscheidungen ausgegangen, die eine informierte Person trifft. Menschen sind aber nicht über alle relevanten Umstände vollständig informiert. Damit sie also eine rationale Entscheidung treffen können, so die Annahme, müssen sie sich erst informieren. Dies verursacht sogenannte Transaktionskosten.[39] Ab einem gewissen Grad ist der Vorteil noch genauerer Information geringer als die Kosten der Ermittlung der Information.[40] Die Alternative, dass die Personen auf der Grundlage ihrer beschränkten Informationslage entscheiden, führt aber genauso wie die nicht genau bestimmbaren Suchkosten (Transaktionskosten) zu einer Varianz der Ergebnisse, die mangels geeignetem Messinstrument entweder eine Eindeutigkeit des Ergebnisses verhindern oder ausgeblendet werden müssen, und so zu einer nicht vermeidbaren Unschärfe führen.

Die Problematik der vorgeblichen Schärfe wird plastisch, wenn man die von Machlup dargestellten neun Rechenoperationen zur Ermittlung des volkswirtschaftlichen Vorteils einer Verlängerung des Patentschutzes betrachtet. Jeder einzelne Rechenschritt beruht auf spekulativen Annahmen über äußere Umstände jeglicher Art, so dass die Bandbreite der möglichen Ergebnisse mit jedem weiteren Rechenschritt immer größer wird.[41] Je genauer das Modell sich an die Wirklichkeit annähert, desto schwieriger wird es, signifikante Ergebnisse zu erhalten. Die unterschiedlich wirklich-

[37] Mondal/Gupta, *Journal of International Trade & Economic Development 15 [2006]*.

[38] Möschel, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 43, Rz. 63; Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 21– 25.

[39] North, *Institutioneller Wandel*, S. 50; Richter/Furubotn, *Neue Institutionenökonomik*, S. 3–5.

[40] Um die Angebote zu vergleichen, muss das Gut gemessen oder bewertet werden. Bei einfachen Produkten wie Kohle oder Milch erfolgt dies nach vorgegebenen Maßen wie Gewicht, Volumen und Preis. Je komplexer ein Produkt oder eine Dienstleistung ist, desto schwieriger, zeitaufwändiger, unsicherer und teurer wird die Bewertung. Umgekehrt trifft man auch auf einfach zu vergleichende Produkte (etwa Telefonverbindungen, Versicherungen), die durch kaum durchschaubare Bedingungen komplex gestaltet werden. In vielen Fällen ist der Aufwand für eine Bewertung so hoch, dass der Verbraucher sich nicht an demjenigen orientiert, was er eigentlich erhalten will, sondern bei der Auswahl eines Arztes oder eines Kraftfahrzeuges auf einfach ermittelbare Kriterien wie den Ruf, die Marke etc. zurückgreift. Manchmal kostet die Bewertung Zeit, in anderen Fällen wird ein Testmagazin gelesen oder es wird ein Sachverständiger, etwa ein Architekt bei einem Hauskauf, eingeschaltet. Bei manchen Gütern ist eine individuelle Bewertung kaum noch möglich, da das Maß der Inanspruchnahme des bewertbaren Vorteils sich kaum ermitteln lässt (zum Beispiel Sicherheit, reine Luft, Bildung).

[41] Machlup, *Grundlagen des Patentrechts*, S. 529; vgl. auch Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, 610 f.

keitsnahen Ansätze bei den Modellen zeigen eine Gegenläufigkeit von Realitätsnähe und Präzision. Je mehr den komplexen realen Prozessen Rechnung getragen wird, umso geringer ist der Aussagegehalt des jeweiligen Modells.[42]

Da die Bewertung oder das Beziffern (im Sinne eines Maßstabs) der volkswirtschaftlich relevanten Ereignisse bislang nur in sehr begrenztem Rahmen überzeugend gelungen ist, hat dies auch zur Folge, dass der durch die nackten, wertungsfreien Variablen und Graphen entstehende Eindruck der Objektivität täuscht. Die mathematische Genauigkeit, die den volkswirtschaftlichen Berechnungen zu Grunde liegt, lässt sich nicht in die Praxis übertragen. Dementsprechend werden die Modelle als materiell unbefriedigend, »*Optimierungskalküle, Rechenaufgaben letztlich*« bezeichnet. Sie seien nicht geeignet, konkrete Vorgaben für Rechtsregeln zu schaffen.

Die gedankliche Vereinfachung der Realität kann zu widersprüchlichen und damit unbrauchbaren Ergebnissen führen. Dies bedeutet jedoch keineswegs die Wertlosigkeit der volkswirtschaftlichen Berechnungen und Modelle. Modelle sind unvollkommen, so dass immer nur unvollkommene Modelle miteinander verglichen werden, in Konkurrenz zueinander treten, und ungeeignete Ansätze aussortiert, ungenaue konkretisiert oder ergänzt werden können.

Die Vereinfachung und Reduzierung der Umstände, das Zerlegen der Wirklichkeit in einzelne Faktoren ist richtig und falsch zugleich, allerdings auch ein Grundproblem jeder Erkenntnis.[43] Die Wirklichkeit wird immer auch nach Mustern und Ordnungen verstanden. Es ist offensichtlich, dass kein klares Schwarz-Weiß-Bild, sondern nur ein mehr oder minder helles Grau entstehen kann, auch wenn die mathematische

[42] Thouvenin, *Systematisierung von Wettbewerbsrecht*, S. 66, (auf die unterschiedlichen Wettbewerbstheorien bezogen), der sich wohl auf den *F-Twist (»the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions«)* von Milton Friedman bezieht.

[43] Die Problematik wird von Kant, *Kritik der reinen Vernunft*, S. 300 f., als ein Beispiel der Antinomie *(»zweiter Widerstreit der transcendentalen Ideen«)* bezeichnet, nämlich Thesis*:* »*Eine jede zusammengesetzte Substanz in der Welt besteht aus einfachen Theilen, und es existiert überall nichts als das Einfache, oder das, was aus diesem zusammengesetzt ist*«, sowie die Antithesis: »*Kein zusammengesetztes Ding in der Welt besteht aus einfachen Theilen, und es existirt überall nichts Einfaches in derselben.*« Einerseits ist es denkbar, dass die volkswirtschaftliche Entwicklung sich aus einer Summe von einzelnen Faktoren zusammensetzt und *die Zusammensetzung nur ein äußerer Gegenstand derselben* ist. Dies ist selbstverständlich und ergibt sich bereits aus der Existenz eines zusammengesetzten Teils. Wird die Zusammensetzung aufgehoben, so bleibt nur das Einfache, Unteilbare, das zum Gegenstand von Berechnungen gemacht werden kann. Andererseits kann, wie Kant es ausdrückt, »*das Dasein des schlechthin Einfachen aus keiner Erfahrung oder Wahrnehmung, weder äußeren noch inneren, dargethan werden*«. Das Einfache sei eine »*bloße Idee, deren objective Realität niemals in irgend einer möglichen Erfahrung*« erfasst werden könne. Kant begründet dies damit, dass es nicht um die reinen Verstandesbegriffe des *Zusammengesetzten* und des *Einfachen* gehe, sondern dass man nach den Gesetzen der Sinnlichkeit aus der »*Anschauung des Zusammengesetzten […] die Anschauung des Einfachen*« unmöglich finden könne. Mit seiner Antithesis richtet sich Kant auch gegen Versuche, die Philosophie mit der Mathematik zu *schikanieren* (Kant, *Kritik der reinen Vernunft*, S. 305).

Präzision eines Modells den Eindruck eines eindeutigen Ergebnisses hervorbringt. Allerdings kann die Unschärfe sehr gering sein oder sogar gegen Null tendieren, denn das Marktgeschehen stellt in aller Regel nur eine begrenzte Anzahl an Auswahlmöglichkeiten zur Verfügung und viele davon scheiden sehr schnell aus. Während die Wirtschaftswissenschaften in den Marginalrechnungen die Wirklichkeit in unendlich kleine Schritte unterteilen, stehen tatsächlich meist nur wenige Wahlmöglichkeiten zur Verfügung.

Das gewählte Modell muss deshalb mit Hilfe empirischer Untersuchungen überprüft werden. Von entscheidender Bedeutung ist die Realitätsnähe der Annahmen und die zutreffende Gewichtung der einzelnen Faktoren.[44] Die Annahmen müssen eine geeignete Grundlage für eine logische Analyse der Wirklichkeit bieten und das Modell muss mit den Annahmen konsistent sein. Was sich daran anschließt, sind mathematische Berechnungen, die komplex sein mögen, aber nur ein zwangsläufiges Ergebnis des Modells sind.[45] Soweit diese Annahmen sich (i) nicht falsifizieren und (ii) mit einem geeigneten Maßstab bewerten lassen, sollten die Ergebnisse sich mit den Ereignissen der Wirklichkeit decken. Manche Bausteine der Theorien werden auch selten in Zweifel gezogen, weil sie selbstverständlich und zutreffend erscheinen oder auf einer breiten Erfahrung beruhen, so dass bei überschaubaren Umständen eine weitgehende Annäherung an die Wirklichkeit möglich sein kann. Gegenbeispiele lassen sich in Volkswirtschaften wohl immer finden, was sich aber bei Vereinfachungen nicht vermeiden lässt. Sie belegen nur, was man sowieso weiß, nämlich dass die Theorie kein vollkommenes Abbild der Realität ist. Wenn die Ausnahmen aber überhand nehmen oder anderen Annahmen widersprechen, ist das Modell zwingend in Frage zu stellen.

Andererseits ist eine rein kausale, widerspruchsfreie Schlussfolgerung, so evident richtig sie auch zu sein scheint, nur eine wertlose Konstruktion, wenn der gedanklich erschlossene Ablauf des Sicherverhaltens nicht wirklich in irgendeinem Umfang eintritt. Vom Verstand nicht Erfassbares, Phänomene oder Paradoxien (wie etwa die merkwürdigen Planetenbewegungen, wenn man die Erde in das Zentrum setzt) forderten und fordern Wissenschaftler heraus.[46]

---

[44] SOLOW, *Quarterly Journal of Economics 1956*, S. 65: »*All theory depends on assumptions which are not quite true. That is what makes it a theory. The art of successful theorizing is to make the inevitable simplifying assumptions in such a way that the final results are not very sensitive. A* crucial *assumption is one on which the conclusions do depend sensitively, and it is important that crucial assumptions be reasonably realistic. When the results of a theory seem to flow specifically from a special crucial assumption, then if the assumption is dubious, the results are suspect.*«

[45] HAYEK, *Use of Knowledge*, S. 519.

[46] Aus erkenntnistheoretischer Sicht kann man gegen die Ablehnung der Nutzung von Modellen auch einwenden, dass dies eine grundlegende Methode jeder Erkenntnis ist. Bei der wissenschaftlichen Analyse geht es um das verstandesmäßige Erfassen der Wirklichkeit. Die Vernunft als theoretisches Vermögen allein kann über die Wirklichkeit keine Aussagen machen, sondern ist immer auf die Auffassung durch

Das Zurückdrehen des Rades der Zeit in der sich stets ändernden Gesellschaft, Experimente und demzufolge Vergleiche sind nicht möglich. Wenn man nun doch einen Vergleich über die Auswirkung unterschiedlicher Rechtssetzungen anstellen will, um Relationen und Kausalitäten außerhalb von reinen Modellrechnungen zu erkennen, kann man die Volkswirtschaften zweier Staaten als gleich beziehungsweise die Abweichungen als irrelevant erklären. Dies geschieht aber nur soweit, wie man die Auswirkungen ausgewählter Unterschiede bewerten will. Für die eigentliche Bewertung bieten sich statistische Daten über die wirtschaftliche Situation sowie eine historische Begutachtung der Entwicklung an. Ein typischer Fall, für den diese Methode geeignet ist, ist die historische Analyse[47] eines Einzelmarktes wie sie im folgenden Text anhand des Buchmarkts zum Zeitpunkt des Umbruchs von der Nachdruckzeit in die Zeit des Urheberrechts erfolgen soll.

2.2.3 Homo oeconomicus

Die juristische Wissenschaft sieht den Menschen als gesellschaftliches Wesen, das sich in erster Linie durch Willens-, Entscheidungs- und Handlungsfreiheit auszeichnet, für sein Tun verantwortlich ist und so die ihn betreffenden Rechtsverhältnisse gestalten kann.[48] Die Schuld- oder Geschäftsunfähigen nehmen eine Sonderrolle im Straf- und Zivilrecht ein, insofern ihre Handlungen zwar tatsächliche Folgen haben, die Rechtsfolgen auslösen, rechtlich jedoch diese als nicht von einem freien Willen getragene

den individuellen Verstand angewiesen, der über Vergleiche und Analogien sucht, Zusammenhänge zu erkennen. Menschen mit verschiedenen Erfahrungen haben unterschiedliche Ansichten von ihrer Umwelt, vgl. North, *Institutioneller Wandel*, S. 51, oder, wie Kant, *Streit der Facultäten*, S. 71, es prägnant ausdrückt: Die Wirklichkeit *ist* (nicht scheint!) für einen Wahnsinnigen eine andere.

Ohne die Nutzung von Modellen wäre die Wirklichkeit nicht mehr, als eine Ansammlung von Licht- und Schallwellen, olfaktorischen, gustatorischen und haptischen Ereignissen. Der Verstand reagiert auf die sinnlichen Wahrnehmung und sucht zur Erfassung der Wirklichkeit zunächst einmal Unterschiede, sodann sich wiederholende Abläufe, Regelmäßigkeiten, Muster zu erkennen; Otte, *Das Formale, das Soziale und das Subjektive*, S. 337 f. Es werden Begriffe gebildet, die nicht mehr direkt von der Erfahrung abhängig sind. Das begriffliche Denken ist ein Mittel, um äußere Beziehungen unabhängig von der empirischen Wahrnehmung auszudrücken. Wissen, Tradition, Kultur wird auf diese Methode erlernt, vermittelt und gebraucht. Noch weiter fortgeschritten ist die geistige Aktivität, die mittels logischer Operationen Analysen anstellt. Logische Analysen bestehen aus rationalen, logisch-mathematischen Systemen des Denkens; Hobhouse, *Mind in evolution*, S. 407 ff.

Erst durch das Zusammentreffen des Verstandes mit der Welt entstehen die Vorstellungen über die Welt, die verständlich werden, wenn man ein Muster oder eine Ordnung erkennen kann und die bedeutsamen Informationen aus der Gesamtheit der sinnlichen Eindrücke filtern und verarbeiten kann. Vgl. zu den Grenzen der Methode beispielsweise Unseld, *Maschinenintelligenz*, S. 434 ff., die darauf hinweist, dass die abstrakte wissenschaftliche Welt, je perfekter sie konstruiert ist, desto weniger wahrnehmbar wird.

[47] Möschel, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 45, Rz. 66.

[48] Flume, *Bürgerliches Recht AT. Bd. 2*, S. 1–7.

Handlungen den Schuld- oder Geschäftsunfähigen nicht oder nur unter Umständen zugerechnet werden. Die Entscheidungen und Handlungen der Menschen haben Einfluss auf die Entwicklung der Wirtschaft, müssen also in den volkswirtschaftlichen Modellen berücksichtigt werden. Um die Berechenbarkeit zu gewährleisten, muss das Handeln – dessen Motive vielfältig sein können – in eine Funktion gegossen werden. Der Mensch muss mechanisiert werden, damit sein Tun und Lassen berechenbar ist. Würde man dem Menschen die vollkommene Freiheit zusprechen, wäre man mit dem Zufälligen konfrontiert.

Mit der Konstruktion des Idealtypus' *homo oeconomicus* soll in den Wirtschaftswissenschaften die Möglichkeit eröffnet werden, darzustellen, wie ein bestimmtes menschliches Handeln ablaufen würde, wenn es streng zweckrational und nur am wirtschaftlichen Zweck orientiert wäre. Es ist das theoretische Modell eines Menschen,[49] der seine Handlungen auf der Basis der ihm vorliegenden Möglichkeiten und Informationen ausrichtet und seine Entscheidungen nach dem ökonomischen Prinzip zur Maximierung seines persönlichen Nutzens trifft.[50] Er ist ein unproduktiver, trittbrettfahrender Konsument, der erst gegen eine Belohnung – unter mehreren möglichen Belohnungen wird die aus seiner Sicht wertvollste ausgewählt – zu einer Leistung bereit ist. Individualismus, Eigennutz, Rationalität, Zielstrebigkeit, Nutzen und Verfügbarkeit von Information zeichnen dieses Geschöpf aus und sind Grundlagen der Entscheidungen.[51]

Tatsächlich ist es unwahrscheinlich, dass die Wirtschaftssubjekte sich rein rational

[49] Im Fach Marketing lernen die Betriebswirte, wie sie irrationale Entscheidungen ausnutzen.

[50] Posner, *Economic Analysis*, S. 4; Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 246; North, *Institutioneller Wandel*, S. 4; Falk, *Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans*, S. 1; Retzmann, *Homo oeconomicus*; Simon, *Theories of Decision-Making*, S. 262. Im Gegensatz hierzu geht das sozialistische Modell von einem Menschen aus, der die persönlichen Interessen hinter denen seiner Klasse zurücktreten lässt. Zu einer naturrechtlichen Grundlage des egoistisch wirtschaftenden Subjekts als Ausdruck der bürgerlichen Freiheit (im Sinne einer Trennung von Staat und Gesellschaft) siehe Klippel, *Politische Freiheit*, S. 147.

[51] Simon hat 1959 versucht, eine Theorie zur Entscheidungsfindung zu entwickeln, die etwas näher der Wirklichkeit entsprechen soll als der rein mechanistische, ausschließlich am Erwerbsstreben orientierte Ansatz. Wenn realistische Entscheidungs- und Handlungsmöglichkeiten zu Grunde gelegt werden – etwa, ob jemand eine Schallplatte einem gewissen Geldbetrag vorzieht – seien nur auf den individuellen Nutzen ausgerichtete Ansätze ungeeignet; Simon, *Theories of Decision-Making*, S. 254–258. Der ökonomische Mensch sei ein nach Befriedigung oder Erfüllung suchendes Tier *(»satificing animal«),* dessen Problemlösungen sich durch die Suche nach der Erfüllung bestimmter Hoffnungen *(»aspiration levels«)* auszeichne, nicht durch die Suche nach der besten Alternative im Sinne von bestimmten spezifizierten Kriterien; Simon, *Theories of Decision-Making*, S. 277. So kann der Halter eines entlaufenen Hundes bereit sein, für diesen einen hohen Betrag zu bezahlen, während alle anderen keinen Cent investieren würden. Die Menschen beabsichtigten zwar, rational zu handeln, könnten dies aber nur in den ihnen eigenen Grenzen tun. Simon beschäftigte sich auch mit künstlicher Intelligenz in binären Systemen; vgl. etwa Simon/Newell, *Informationsverarbeitung*, S. 112.

im Sinne der Volkswirte entscheiden, denn dies liefe im Ergebnis darauf hinaus, dass die Personen die von den Volkswirten ermittelten Berechnungen nachvollziehen und sich dementsprechend verhalten.[52] Es soll hier nur die differenzierte Ansicht Webers dargestellt werden. Nach Weber, der ebenfalls eine wissenschaftliche Abstraktion vorstellt, kann soziales Handeln bestimmt sein 1. zweckrational, 2. wertrational, 3. affektuell oder 4. traditional. Wer ohne Rücksicht auf die vorauszusehenden Folgen agiert – im Dienste seiner Überzeugung von dem, was Pflicht, Würde, Schönheit, religiöse Weisung, Pietät oder die Wichtigkeit einer anderen Sache gleich welcher Art zu gebieten scheinen –, handele wertrational. Zweckrational handele hingegen, wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiere und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander abwäge. Zweckrationales Handeln sei jedenfalls weder affektuell (also insbesondere nicht emotional), noch traditional (eingelebte Gewohnheit). Absolute Zweckrationalität, die regelmäßig den ökonomischen Modellen zugrunde liegt, ist *nur ein im wesentlichen konstruktiver Grenzfall,* denn das Verhalten sei selten nur in der einen oder anderen Art orientiert.[53]

Wenn es um Entscheidungen wie die Wahl des Ehepartners oder altruistische Handlungen geht, sind selbstverständlich Zweifel an der rein rationalen und nutzenmaximierenden Entscheidung angebracht. Die Frage, inwieweit die Menschen tatsächlich *homines oeconomici* sind oder nicht, ist in dieser Arbeit von untergeordneter Bedeutung, denn sie ist auf das Wirtschaftsleben beschränkt.[54] Auch der Blutspender wird beim Kauf eines Buchs auf seinen persönlichen Nutzen abstellen und den Preis und die Vorteile, die er sich erhofft, gegeneinander abwägen.

Ferner geht es bei der Analyse der ökonomischen Modelle auch um die Frage, ob bei *unterstelltem* rein zweckrationalen Handeln die Schlussfolgerungen zutreffend sind. In diesem Rahmen muss nicht als Vorfrage erörtert werden, ob die Umsetzung der ökonomischen Modelle in die Wirklichkeit auch das gewünschte Ergebnis herbeiführt. Es liegt auf der Hand, dass ein System, das an zweckrationalem Handeln orientiert ist, letzten Endes denjenigen am meisten nützt, die zweckrational die Mittel und Möglichkeiten des System ausnutzen. Ob dies in einem anderen System anders wäre,

---

[52] Die aufgrund des ökonomischen Menschenbilds geschaffenen Modelle sind nicht in der Lage, alle wirtschaftlich relevanten Ereignisse zu erklären, beispielsweise wieso die Verbreitung der Dreifelderwirtschaft im 8. Jahrhundert beginnt und sich bis in das 12. Jahrhundert hineinzieht (Sombart, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 52, 106). Als effizientere Methode hätte sie sich schneller durchsetzen müssen.

[53] Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 17 f., Teil 1, Kap. 1, II., § 2.

[54] Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*, S. 40, weist zutreffend darauf hin, dass nicht die Frage der Allgemeingültigkeit der Konstruktion des Idealtypus' *homo oeconomicus* im Raum steht, sondern ob man einer abstrakt umrissenen Sachverhaltsgestaltung das ökonomische Verhaltensmodell zu Grunde legen kann.

ist eine andere Frage, denn die Menschen leben in und mit dem herrschenden System. In einem anderen System ändern sich zunächst einmal die zur Verfügung stehenden Mittel. Der mehr zweckrational Handelnde nutzt die Mittel des herrschenden Systems, das beispielsweise an religiösen Werten orientiert sein kann, zur Verfolgung seiner Zwecke. Schließlich versuchen manchen Gruppen auch auf eine Änderung des Systems hinzuwirken, wobei sie wiederum – wenn man Webers Unterteilung akzeptiert – zweckrational, wertrational, affektuell oder traditional orientiert sein können. Auch insoweit gehen die Ökonomen davon aus, dass das Ziel vorrangig an der Erhöhung der eigenen wirtschaftlichen Vorteile orientiert ist.

Geht es um Unternehmen, wird jedenfalls in den ökonomischen Modellen vom Unternehmer die Variante gewählt, die den größten finanziellen Gewinn (Gewinnmaximierung) verspricht. Im Hinblick auf die Entscheidungen der Konsumenten wird eine persönliche Nutzenmaximierung unterstellt. Bei den Konsumgütern sind die persönlichen Präferenzen entscheidend, wobei niemand genau sagen kann, was konkret maximiert werden soll (mehr Kraftfahrzeuge oder mehr Ruhe und gesündere Luft). Ob ein Konsument die eine Leistung der anderen vorzieht, wird nicht hinterfragt, sondern (irreführend) mit dem aus der Politik stammenden Begriff *Souveränität* der Konsumenten umschrieben. Dies ist die Nachfrage, die bestmöglich befriedigt werden soll.[55]

Zum Ende des Mittelalters waren es in erster Linie die Fürsten und Kaufleute, die dem Homo oeconomicus gerecht wurden. Mit der Aufklärung erweiterte sich der Kreis auf die Bürgerlichen. Die Bedeutung des Geldes zeigte sich in der bürgerlichen Literatur, wenn die großen Gefahren nicht mehr Raub und Krieg, sondern Spielsucht, Schwelgerei, Heiratsschwindel, Erbschleicherei, der unerwartet präsentierte Wechsel oder gar der Konkurs werden. Schon im Kaufmann von Venedig bedeutete der Untergang einer Handelsgaleone und der Schuldschein in den Händen des Geldverleihers Shylock das Unglück.[56]

Das Handeln der Verleger war in das herrschende erwerbswirtschaftliche System eingebettet. Es war kein Krieg jeder gegen jeden, sondern eine gewaltfreie Konkurrenz, bei der nicht die militärische Stärke und List, das Feldherrentalent oder Kriegsgeschick, sondern die wirtschaftliche Stärke und List, die Wahl der geeigneten Geschäftsleiter und das Marktgeschick maßgeblich zum Erfolg und Misserfolg beitragen. Im markt-

[55] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 12 f. Dementsprechend lässt sich der Nutzen auch nicht messen, weil bislang kein objektiver Maßstab gefunden wurde. Bei den Konsumenten werden deshalb Güterbündel miteinander verglichen, zwischen denen bei einem begrenzten Budget gewählt werden kann (Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 45–138).

[56] Vgl. ausführlich für die deutsche Literatur ab der Mitte des 18. Jahrhunderts Fiederer, *Geld im bürgerlichen Trauerspiel*, S. 333–339: Der verwerflichen Habgier und dem Geiz stand die tugendhafte Sparsamkeit und der Fleiß gegenüber.

wirtschaftlichen Konkurrenzsystem kann auf Dauer nur bestehen, wer rational nach finanziellen Zielen strebt. Jede Konkurrenz führt trotz noch so vieler Zufälle und Schicksale auf Dauer im Resultat zu einer Auslese derjenigen, die für den Sieg die im Kampf entscheidenden Fähigkeiten in durchschnittlich stärkerem Maße besitzen. Welches diese Qualitäten sind, darüber entscheiden die Konkurrenzbedingungen, die Ordnung des jeweiligen Wettbewerbs.[57] Ein Ritterturnier wird nach anderen Regeln gewonnen als ein Fußballwettbewerb oder die wirtschaftliche Konkurrenz: *»Die bürgerliche Gesellschaft ist in eine rein wirtschaftliche Form gegossen worden, – ihre Fundamente, ihre Tragbalken und ihre Leuchttürme sind alle aus wirtschaftlichem Material hergestellt. […] Belohnung und Strafe bemißt sich in Geldgrößen. Aufstieg und Abstieg bedeutet Geldverdienen und Geldverlieren. […] Das Versprechen von Reichtum und die Drohung mit Armut, die sie verkündet, löst sie mit unbarmherziger Pünktlichkeit ein.«*[58] Geld ist aber nicht bloß der Indikator der erarbeiteten sozialen Position eines Individuums, sondern unmittelbare Ursache für diese Position.[59] Innerhalb der Gesellschaft wirken die Prinzipien wie urwüchsige und notwendige Gesetze, obwohl ihre Gültigkeit aus dem System entspringt, innerhalb dessen die Gesellschaft sich organisiert hat. Insofern waren die Verleger bereits systemimmanent gezwungen, zweckrational nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu entscheiden. Wer nicht wirtschaftlich effizient wirtschaftet, scheidet zwangsläufig irgendwann als irrelevant aus dem System aus.[60]

Das Verhalten der Arbeitskräfte entsprach bis in die frühe Neuzeit hinein nicht unbedingt diesen Vorstellungen. Es wurde von einer *»natürlichen Faulheit, Trägheit, Indolenz der grossen Masse«* gesprochen. Der Arbeiter bequeme sich nur im äußersten Notfall zur Arbeit und arbeite gerade so viel, als er für den notwendigsten Lebensunterhalt brauche. Er sei durch höhere Löhne nicht zu Mehrarbeit oder zu größerer Sorgfalt zu bewegen. Im Gegenteil: Niedrige Löhne oder hohe Preise insbesondere für Lebensmittel, die Drohung mit Hunger und Not, sind die Lösung, um die trägen Arbeitnehmer zum Arbeiten zu bringen.[61] So wird nicht der Mindestlohn, sondern der

[57] Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 28 (1. Buch, Kap. 1, § 8)

[58] Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 122.

[59] Deutschmann, *Buddenbrooks-Effekt*, 11.

[60] Erich Gutenberg etwa sieht 1929 das erwerbswirtschaftliche Prinzip als ein Naturgesetz für Unternehmen an; vgl. Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 246 m. w. Nachw. Die Annahme von Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*, S. 31, der Verleger als Musskaufmann nach dem HGB handele per definitionem in Gewinnerzielungsabsicht, ist verquer, denn das Gesetz kann die innere Einstellung *Eigennutz* nicht anordnen.

[61] Ist der Lohn hoch oder das Brot billig, wird nicht gearbeitet. 1683 heißt es bei John Houghton, Improvement of Husbandry and Trade, dass bei hohen Löhnen die Seidenstrumpfmacher und Stricker den Montag und Dienstag lieber in der Taverne verbrächten, die Weber am Montag berauscht, am Dienstag unter Kopfschmerzen litten, die Schuster nie am Montag arbeiteten etc. Wenn es keinen blauen Montag gab, reihte sich Feiertag an Feiertag, über einhundert Feiertage im Jahr waren keine Seltenheit. 1704 schrieb Defoe, dass es sinnlos sei, den Arbeitern mehr Geld zu geben, denn sie würden

Höchstlohn vorgeschrieben, um durch den Mangel die Arbeitskräfte zum Arbeiten zu zwingen.[62] Eine frühe Ausnahme ist Adam Smith, der hohe Löhne und niedrige Gewinne als ein gutes Zeichen wertete.[63] Arbeitskräfte achteten schon aufgrund des Mangels auf das Geld.

Bei der Entscheidung, ob das teure oder das billige Buch gekauft wird, kann man davon ausgehen, dass der Käufer eigennützig handelt und das seiner Meinung nach beste Preis-Leistungs-Verhältnis wählt, obwohl ein großer Freundes- und Bekanntenkreis von Autoren und Verlegern gerne gesehen wird. Anders sieht es hingegen bei der Frage aus, ob jemand überhaupt ein Buch kauft, ob er nicht stattdessen das Geld spart oder für andere Güter ausgibt. Abstrakt lässt sich diese Frage nicht beantworten, da dies neben der Lesefähigkeit und dem Interesse an Büchern ganz entscheidend von den allgemeinen Umständen, vom Preis und den verfügbaren freien finanziellen Mitteln abhängt.

Die Autoren des 18. Jahrhunderts bereiten besondere Schwierigkeiten. Die Rechtshistoriker haben ein Problem mit der Tatsache, dass nach ihren Annahmen das Fehlens eines Urheberschutzes eigentlich dazu führen müsste, dass in Deutschland nur wenige Schriften erscheinen. Sie umgehen das Problem, indem sie die lebensfremde Behaup-

---

so lange trinken und nicht arbeiten, so lange sie Geld hätten. DEFOE, *Giving Alms no Charity*, S. 58: »*I can give an incredible number of examples in my own knowledge among our labouring poor. I once paid 6 or 7 men together on a Saturday night, the least 10s. and some 30s. for work, and have seen them go with it directly to the ale-house, lie there till Monday, spend it every penny, and run in debt to boot, and not give a farthing of it to their families, tho' all of them had wives and children.*«

Deutschland bot das gleiche Bild: Die Arbeiter arbeiteten nur, wenn der Lohn niedrig oder das Brot teuer ist. Kulischer gab den preußischen Fabrikdirektor Majet aus dem Jahr 1786 wieder, der sinngemäß ausführte, dass der Arbeiter nie reich werden darf, sondern genau so viel verdienen muss, wie er zu seiner Ernährung benötige. »*Der Wohlstand schläfert die Arbeitslust ein, ruft Faulheit und alle damit verbundenen Laster hervor. Je besser seine materielle Lage, desto schwieriger ist es, ihn arbeiten zu lassen und einen desto höheren Lohn fordert er.*« Vgl. hierzu KULISCHER, *Die Neuzeit*, S. 182–184; SOMBART, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 798–808; BRAUDEL, *Der Handel*, S. 193; ENGELSING, *Literarischer Beruf*, S. 353–359.

[62] Beispielsweise wurde in der Frankfurter Druckerordnung 1598 dem Arbeitgeber die Zahlung eines höheren Lohns verboten. Die Bestimmung lautet: »*Es soll auch kein Trucker Macht haben obspecificierte Besoldungen mit seinen eigens Gefallens selbsten zuersteigern oder durch Geschencke unnd dergleichen Nebenwege/ dieser Unserer Ordnung/ fürnehmlich in diesem Punckten entgegen zuhandeln/ oder deßwegen Unser deß Raths ernster Straff gewärtig seyn.*« Dies war kein Einzelfall. In England etwa erging 1562 ein Gesetz unter Elisabeth, nach dem einmal im Jahr die Löhne für Gesinde, Arbeiter und Handwerker festzusetzen waren. Den Unternehmern war es bei einer Strafe von zehn Tagen Gefängnis und fünf Pfund Geldbuße verboten, höhere Löhne zu zahlen; vgl. KULISCHER, *Die Neuzeit*, S. 183.

[63] SMITH, *Wealth of Nations*, S. 266. Zu den Löhnen und Gewinnen, vgl. SMITH, *Wealth of Nations*, S. 115: »*Our merchants and master-manufacturers complain much of the bad effects of high wages in raising the price, and thereby lessening the sale of their goods both at home and abroad. They say nothing concerning the bad effects of high profits. They are silent with regard to the pernicious effects of their own gains. They complain only of those of other people.*«

tung aufstellen, die Autoren hätten nur für die Ehre geschrieben und aus Gründen der Ehre sogar Honorare abgelehnt. Dass dies für die oft anonym erschienene belletristischen Werke kaum möglich war, wird übergangen. Man sollte sich bei seinem Urteil nicht von den Jammerklagen der Verleger oder der Tatsache, dass heutzutage bei wissenschaftlichen Veröffentlichungen der Druckkostenzusschuss Standard ist, leiten lassen. Tatsächlich schrieb ein Großteil der deutschen Autoren – sicherlich nicht alle –, weil sie dafür Honorar erhielten.[64] Auch in Großbritannien dürfte das Honorar von Belang gewesen sein, da dort das vergleichsweise niedrige Honorar mit einer geringen Anzahl an neuen Werken einherging und bei größeren Projekten oft lange über das Honorar verhandelt wurde.[65] Für die Autoren war es in erster Linie von Bedeutung, ob sie überhaupt vom Schreiben leben konnten und inwieweit sie auf Zusatzeinkommen angewiesen waren oder das Schreiben ein lohnender Zusatzverdienst war.[66] Ihr Handeln war sehr oft jedenfalls insoweit vom Interesse an Gewinn getragen, als dass das Einkommen eine hinreichende oder standesgemäße Lebensführung ermöglichen sollte.

Davon zu unterscheiden ist die Frage, ob jemand für eine Belohnung, die über dem liegt, was für eine durchschnittliche bürgerliche Existenz notwendig ist, eine höhere kreative Leistung erbringt. Prosi meint, Autoren würden ihre Bemühungen bei der Schaffung neuer Werke nur so lange verstärken, bis sie das ihnen angemessen erscheinende Lebenseinkommen erzielten. Eine weitere Einkommenserhöhung würde eine Minderung der Autorentätigkeit zu Gunsten verlängerter Freizeit induzieren. Die Aussicht auf höhere Gewinne oder höhere Einkommen allein genüge nicht, um nachhaltig zu fortschrittlicher Leistung anzuregen.[67] Soweit es die Autoren im untersuchten Zeitraum betrifft, war dies eher von der individuellen Prägung abhängig

[64] Vgl. Abschn. 4.3.

[65] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 209–212 zeigt einige Ausnahmen, in denen Autoren ihr Honorar zu Gunsten eines guten Zwecks spendeten. Auch Voltaire, der durch Spekulationen wohlhabend wurde, gab seine Schriften ohne besonderes Honorarinteresse zur Veröffentlichung frei. Aber in der Regel waren die Autoren ebenso wie in Deutschland auf das Honorar angewiesen; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 209–212.

[66] Aktuelle Zahlen bei Kretschmer/Hardwick, *Authors' earnings*, S. 5 f., zeigen, dass auch heute ein großer Teil der Autoren auf Zusatzeinkommen angewiesen ist (in Großbritannien im Jahr 2005 waren dies rd. 80 %).

[67] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 97. Er verweist auf Erfahrungen mit Monopolisten, die bei gesichertem Monopoleinkommen nicht gezwungen seien, innovativ tätig zu sein. Solange ein erfolgreicher Autor ein hohes Einkommen aus bereits veröffentlichten Werken beziehe, erlaube dies ihm, sein schöpferisches Potential brachliegen zu lassen. Beim Verleger, der durch eine Monopolstellung gesichert sei und für dessen Produkte ein hinreichend großer Markt vorhanden wäre, fehle der wettbewerbliche Zwang, innovativ tätig zu werden. Dies entspricht in etwa dem Bild des nach Befriedigung suchenden Menschen, der irgendwann auch mit seiner materiellen Situation zufrieden ist. Vgl. auch Amabile, *Creativity In Context*, S. 171 ff. Insgesamt ist die Frage, inwieweit extrinsische Anreize die Motivation erhöhen und ab welchem Grad sie nachteilige Wirkungen haben (können), sehr umstritten.

und lässt sich – schon wegen der geringen Zahl an Autoren, die die dieses Stadium erreichten – nicht generalisieren. Voltaire, Goethe und Walter Scott waren beispielsweise vermögend. Voltaire und Goethe blieben zeitlebens tätig. Voltaire verschenkte teilweise seine Arbeiten, Goethe achtete genau auf das Entgelt, während Walter Scott, der in einer Finanzkrise 1826 mit Archibald Constable sein Vermögen verlor, seine Anstrengungen wieder verstärkte:[68] Drei erfolgreiche Autoren und drei Typen, wobei Scott den Vorstellungen Prosis über die Motivation zum Handeln am nächsten kam. Viele Autoren hatten neben dem Honorar auch ein Interesse, dass ihre Werke oft gelesen, gelobt und ihre Meinung oder ihr Stil ge- und beachtet wurden.

2.2.4 Tauschwert und Markt

Seit Adam Smith werden Modelle der Wirtschaftswissenschaften auf dem *»Fundament der Handelsgewinne«* errichtet. Arbeitsteilung, Markt und Tauschwert sind Grundlagen der Wirtschaftstheorien.[69] Die Ökonomie des Markts ist die heutige Standardtheorie der Neoklassik. Die Grundlagen wurden im 18. Jahrhundert von David Hume und Adam Smith – als Gegenposition zum Merkantilismus – dargestellt und Basis der klassischen Nationalökonomie. Nicht mehr das Geld (oder die Edelmetalle) galten als Grundlage des Reichtums der Nation, sondern die verfügbaren Güter. Das Geld war nur noch das Mittel des Vergleichs.[70]

Bei der Frage nach der Effizienz werden die Ergebnisse unterschiedlicher Konstellationen verglichen und die Auswirkung auf die Menge der verfügbaren Güter ermittelt. Wie will man jedoch die Gleichung: *ein Paar Schuhe = drei Sack Getreide* und folglich: *ein Paar Schuhe > zwei Sack Getreide* klären? Ist eine Stunde Freizeit mehr wert als eine Flasche Wein mittlerer Güte? Damit man einen Vergleich zwischen dem einen und dem anderen Zustand vornehmen kann, muss man das Gleichartige der Elemente feststellen.[71]

In einer arbeitsteiligen Gemeinschaft entwickelt sich in der Regel ein Markt und, als gültiges Tauschmittel, das Geld.[72] Der Tauschwert wird von der Volkswirtschaft als der am besten geeignete Maßstab genutzt. Das Geld dient als Mittel dazu, alles,

---

Cameron/Banko/Pierce, *Pervasive Negative Effects*, S. 1, zählen zu dieser Frage zwischen 1970 und 2001 allein über 30 Studien auf.

[68] Curwen, *History of Booksellers*, S. 129–137; St Clair, *Reading Nation*, S. 639; Sher, *Enlightenment & Book.*, 436. Arthur Conan Doyle revidierte Sherlock Holmes' Tod auch aus finanziellen Gründen und schrieb Fortsetzungen, als ihm die finanziellen Mittel für seinen aufwändigen Lebensstil ausgingen.

[69] North, *Institutioneller Wandel*, S. VII.

[70] Smith, *Wealth of Nations*, S. 289–291.

[71] Otte, *Das Formale, das Soziale und das Subjektive*, S. 55 ff., 69 f.

[72] Platon, *Der Staat*, S. 371 e.

was ausgetauscht werden soll, vergleichbar (kommensurabel) zu machen.[73] Über den Tauschwert lassen sich aus ökonomischer Sicht etliche Klafter Holz mit einem Computertomographen vergleichen. Das Geld erlaubt so eine über den Naturaltausch weit hinausgehende rechnerische Rationalität, die nicht nur die Disposition von Gütern und Leistungen in einem bestimmten Augenblick, sondern auch zeitlich im Hinblick auf zukünftige Marktlagen ermöglicht.

Ob und in welcher Menge ein bestimmtes Gut produziert und auf dem Markt angeboten wird, hängt unter anderem von den Kosten und der erwarteten Gegenleistung ab. Die handelnden Subjekte sind der Nachfrager und der Anbieter. Sie treffen Entscheidungen darüber, was sie zu welchem Preis anbieten beziehungsweise eintauschen. So werden die der Ökonomie an sich unbekannten Bedürfnisse und Präferenzen der Menschen bei einer nur beschränkt verfügbaren Gütermenge ermittelt. »*Kraft Übereinkunft [ist] das Geld gleichsam Stellvertreter des Bedürfnisses geworden*«, dessen Wert nicht auf der Natur, sondern auf einer Übereinkunft oder dem Gesetz beruht.[74]

Die heute herrschende Wirtschaftstheorie geht grundsätzlich davon aus, dass der Marktpreis eines Gutes dem wirtschaftlichen Wert entspricht. Der Wert wird anhand des subjektiven Wertbegriffs bestimmt, der sich daran orientiert, wieviel die Konsumenten bereit sind aufgrund ihrer subjektiven Wertschätzung für ein Gut zu bezahlen. Die Konsumenten entscheiden darüber, ob der Preis der individuellen Wertschätzung angemessen ist oder nicht.[75] Dieser Wertbegriff läuft auf eine Art Kosten-Nutzen-

---

[73] Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Buch 5, Kap. 8: »*Das Geld macht also wie ein Maß alle Dinge kommensurabel und stellt dadurch eine Gleichheit unter ihnen her.*« Montesquieu stellt in *Esprit des Lois* fest: »*Das Geld ist Zeichen für eine Sache und vertritt sie.*«

[74] Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Buch 5, Kap. 8.

[75] Smith, *Wealth of Nations*, S. 48, nahm an, dass der wahre Wert eines Produkts sich aus der Arbeit ergebe, die mit dessen Schaffung verbunden ist, jedoch das Geld als Maßstab genommen werde, da es sehr schwer sei, die verschiedenen Arbeitsmengen, die in einem Produkt verkörpert sind, genau zu bestimmen. Vgl. auch Marx, *Das Kapital, Bd. 1*, S. 105, m. w. Nachw. Die in einem Gut verkörperte (mehr oder minder erfolgreiche) Arbeit konnte allerdings den Tauschwert oft nicht erklären und wurde als unbefriedigend angesehen.

Hermann Heinrich Gossen hatte 1854 ein mathematisches Modell der Grenznutzentheorie dargestellt, das darauf beruht, dass mit Wiederholung eines bestimmten Genusses der Genuss abnimmt. Beispiele sind die Betrachtung eines Kunstwerks oder das Essen eines Bratens. Dem Armen bereitet der sonntägliche Braten einen höheren Genuss als dem Reichen der tägliche Braten, Gossen, *Gesetze des menschlichen Verkehrs*, S. 4 f: »*Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt.*« Auf der Grundlage dieser Annahme leitete Gossen eine Vielzahl von Relationen ab, etwa (S. 61 f.) das Verhältnis der Arbeit, die notwendig ist, um einen bestimmten Genuss zu bekommen zu dem Genuss, den das Arbeitsergebnis verschafft. 1871 entwarfen Stanley Jevons (Theory of political economy), Carl Menger (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre) und 1874 Léon Walras (Principe d'une théorie mathématique de l'échange) auf Gossens Grundlage die moderne Grenznutzentheorie, die nicht

Rechnung hinaus, in die in erster Linie die Kosten auf der Produzentenseite und die Eignung zur Bedürfnisbefriedigung einfließen.

Man kann sich hier einen Sack voll bunter Murmeln vorstellen, die gleichmäßig auf eine kleine Gruppe verteilt werden. Jeder in der Gruppe präferiert eine Farbe, ist gegen die anderen Farben indifferent. So wird derjenige, der rote Murmeln bevorzugt, alle seine andersfarbigen Murmeln gegen rote eintauschen, bis entweder die anderen Teilnehmer keine roten Murmeln mehr haben oder seine Tauschmittel aufgebraucht sind. Durch einen freien Tausch sammeln sich in der Theorie die einzelnen Güter bei demjenigen, der das jeweilige Gut am höchsten bewertet.

Man kann in diesem Tausch eine Nutzensteigerung sehen, selbst wenn die Anzahl der Murmeln sich nicht erhöht. So kann es sein, dass derjenige, der die roten Murmeln sammelt, zehn andersfarbige Murmeln gegen neun rote eintauscht, weil er diesen Tausch für vorteilhaft ansieht. Er hat in diesem Fall nach seiner eigenen Einschätzung keinen Verlust erlitten, während für die anderen Gruppenmitglieder eine Murmel mehr zur Verfügung steht. Bei diesen Tauschgeschäften wird derjenige besser gestellt, der eine Murmel in der von im präferierten Farbe eintauschen kann, ohne dass ein anderer einen Nachteil erleidet. Sollte am Anfang einer alle Murmeln haben, bleibt es bei der ursprünglichen Verteilung, da es nichts zu tauschen gibt.

Alle Akteure versuchen ihre eigenen Interessen durchzusetzen und treffen laufend Entscheidungen, durch die Anbieter und Nachfrager ihre persönlichen Vorstellungen von Menge und Preis verwirklichen. Im einfachen Fall gleicht der Markt einer Wertpapierbörse, auf der unmittelbar vergleichbare Produkte angeboten und nachgefragt werden, die Preisvorstellungen der Teilnehmer bekannt sind und die Geschäfte sofort und ohne besondere Kosten ausgeführt werden können.

Aus dem Zusammenspiel von Angebot, Nachfrage, Kosten und Budget ergebe sich ein Gleichgewicht. Das ist der Marktpreis, bei dem die Nachfrage bis zu einem Maximalpreis dem Angebot zu einem Minimalpreis entspricht.[76] So lassen sich Relationen erstellen, beispielsweise dass drei Wertpapiere A gleich fünf Wertpapiere B sind. Verändern sich die Umstände (die Renditeerwartungen für A oder B ändern sich), so verändern sich die Preise und damit die Relationen.

Diese Umstände beeinflussen die Paretoeffizienz der Tauschgeschäfte nicht. Bei den Tauschgeschäften gewinnen beide gegenüber der Ausgangssituation, da es auf die relative Wertschätzung der Tauschpartner ankommt und jedem Vertragsschluss

nur auf die Produktionsseite schaut, sondern die finanzielle Wertschätzung der am Gut Interessierten einbezieht.

[76] Varian, *Mikroökonomik*, S. 8. Ein Gleichgewichtspreis stellt sich aufgrund der zahlreichen Einflüsse auf den Preis bei vielen Produkten nicht ein.

grundsätzlich Freiwilligkeit und Rationalität unterstellt wird.[77] Erst wenn der Vertrag oder die Erfüllung des Vertrages, also der Tausch der Güter, sich auch auf Dritte auswirkt, kann die Paretoeffizienz in Frage stehen. Nach der Bewertung der Geschäftspartner wird Gleich und Gleich getauscht; es bleibt kein Saldo, kein Verlust auf einer Seite. War der Tausch gerecht, so soll nichts geschehen, denn die Parteien sind quitt, die Ansprüche erfüllt. Es ist eine idealisierte Sichtweise und Darstellung, bei der der Tausch »*die rationale Gestalt der mythischen Immergleichheit*« annimmt.[78]

Die Annahme, jeder sei in der Marktwirtschaft frei, da keiner einen Herrn über sich hat, ist eine Idealisierung. Da die Bedürfnisse des Einzelnen sich nur über den Markt befriedigen lassen und dieser eigenen Gesetzen folgt, wird der formal freie Markt der Herr des Einzelnen. Mises bringt diesen inneren Widerspruch klar zum Ausdruck: »*Auch ohne dass man ihn [den Einzelnen] zwingt, muss jeder seine Aufgabe erfüllen. Der Markt lenkt, der Markt bringt in das Getriebe Sinn und Ordnung*«.[79] Wenn jeder seine Aufgabe erfüllen *muss,* handelt er nicht als freies Wesen. Das Handeln wird von Gegebenheiten bestimmt, die nicht in der Person des Handelnden liegen, sondern im Markt, der oktroyiert ist. Die Marktwirtschaft funktioniert als Konkurrenzsystem wie jeder anderer Wettbewerb nach Regeln. So wie eine Fußballmannschaft einen Fußballwettbewerb gewinnt, wenn sie entsprechend den Fußballregeln die besten Voraussetzungen für diesen Konkurrenzkampf mitbringt und im Wettbewerb die beste Leistung erbringt, so verhält es sich auch in der Marktwirtschaft. Wer die besten Voraussetzungen mitbringt und in der nach bestimmten Regeln ablaufenden Marktwirtschaft die besten Leistungen erbringt, kann sich gegen Konkurrenten durchsetzen.

Der Markt bietet jedoch zumindest theoretisch ein relativ hohes Maß an Freiheit, indem jeder frei ist (abgesehen von der Notwendigkeit der Subsistenz), welche Leis-

---

[77] Grundlegend Gossen, *Gesetze des menschlichen Verkehrs*, S. 85–90. Vgl. auch Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 37; Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 25.

[78] Adorno, *Lehre von der Geschichte und von der Freiheit*, S. 237, der darauf anspielt, dass der oftmals behauptete Ausgleich der Austauschverträge mit Vorteilen für beide Seiten in Wirklichkeit dazu führt, dass bestehende Ungleichheiten sich immer weiter verstärken. Hinweggegangen werde über ein in der Realität regelmäßig anzutreffendes Prinzip, das in der Äsops Löwenfabel von der gemeinsamen Jagd seinen Ausdruck gefunden habe.

Waren die Murmeln in obigem Beispiel am Anfang ungleichmäßig verteilt, wird mit Abschluss der Tauschgeschäfte derjenige, der zu Beginn die meisten Murmeln hatte, mehr haben, während derjenige, der mit der kleinsten Anzahl begonnen hat, weniger Murmeln als zu Beginn hat. Das liegt daran, dass derjenige, der mehr Murmeln hat, mehr Tauschgeschäfte ausführen kann, bei denen er jeweils einen Gewinn macht. Die ungleiche Anfangsverteilung wird also verstärkt, die Kleinen verlieren im Vergleich zu den Großen.

[79] Mises, *Nationalökonomie*, S. 250 f. Durch die Marktwirtschaft werden andere gesellschaftliche Integrationsformen verdrängt, so dass die Zuweisung sozialer Rollen und die soziale Integration durch die ökonomische Organisation und den Marktmechanismus erfolgt; Schlicht, *Verteilungstheorien*, S. 17.

tung er offeriert und erwirbt, und indem jeder seine Leistung an dem Ort und zu den Bedingungen anbieten kann, die ihm nach freier, individueller Entscheidung am besten erscheinen. Als Folge einer unterstellten Mobilität der einzelner Produktionsmittel und -leistungen würden in einer Welt des freien Handels und des universalen Kapitalismus sich alle Produktionsfaktoren an den Orten ansiedeln, die aufgrund der geographischen Besonderheiten die höchsten Gewinne für die jeweiligen Faktoren versprechen.[80] Die Folge hiervon wäre die möglichst effektive Ausnutzung der Ressourcen. Das Kapital würde an die Orte wandern, die ihm die höchste Rendite versprechen, und Arbeitnehmer würden dem folgen. Wenn einmal alle Faktoren ihren Platz gefunden hätten, würden die Löhne und Zinsen sich in der gesamten Welt angleichen. *»Die theoretische Überlegung zeigt uns, dass auf dem unbehinderten Markt durch das Wirken der spekulierenden, auf Gewinn bedachten Unternehmer Preisunterschiede verschwinden müssen, soweit sie nicht durch die Kosten des Transports und ähnliche Spesen bedingt sind.«*[81] Die modellhafte Vorstellung von den Gütern und Leistungen, die dorthin wandern, wo der höchste Preis gezahlt wird, kann in der Wirklichkeit selbstverständlich nur funktionieren, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind (tatsächlich ist nur Kapitel äußerst beweglich, Arbeitskräfte oder Fabriken weniger und Immobilien sind immobil).

Der Wettbewerb und die Arbeitsteilung führen nach der Theorie zu einer effizienten Allokation von Ressourcen[82] und einem geringen Preis, zugleich aber zur Notwendigkeit einer Vielzahl einzelner Verträge. Die Teilnehmer müssen wissen, wer welche Güter zu welchem Preis anbietet und der Tausch muss kostenlos durchgeführt werden können. Wenn die Teilnehmer nicht an einem Tisch sitzen und nicht wissen, wer welche Güter hat, müssen sie sich die notwendigen Informationen beschaffen. Die Arbeitsteilung führt dazu, dass Güter öfters von einem Wirtschaftssubjekt zu einem anderen wechseln (bis sie von einem Letztverbraucher erworben werden) und dass bei den Transaktionen Kosten entstehen.[83] Hierzu gehören die Aufwendungen für die Suche nach einem geeigneten Objekt oder Geschäftspartner (etwa Makler oder

---

[80] Mises, *Nationalökonomie*, S. S. 306.

[81] Mises, *Nationalökonomie*, S. S. 289; vgl. auch Klodt, *Der Bürger im Staat 1999*, S. S. 199.

[82] Alchian/Demsetz, *Property Right Paradigm*, S. 16, führen aus, dass Allokationsfragen in die Irre führen würden. Man sollte nicht mehr fragen: »*What goods are to be produced? How are these goods to be produced? Who is to get what is produced?*« Aufschlussreicher seien Gründe für das Entstehen und die Struktur der Property Rights einer Gesellschaft zu einem bestimmten Zeitpunkt und wie sich diese auf das Handeln auswirkten.

[83] Die Kosten sind beispielsweise in einem Unternehmen mit breiter vertikaler Integration geringer; im Gegenzug steigen die Kosten für die Überwachung der Angestellten. Je tiefer die Spezialisierung und Arbeitsteilung ist, desto höher ist die Anzahl von einzelnen Transaktionen und desto höher sind die zusätzlichen Kosten, die in einer Gesamtbetrachtung keinen Vorteil haben. Zugleich verzerren diese Kosten aber das Ideal des Marktes.

Anzeigen), Kosten für Information, die Verhandlungen, Entscheidungen, Bewertung der Güter, Kontrollen und die Rechtsdurchsetzung.[84] Wenn aber bei jedem Tausch erhebliche Kosten entstehen, sind die Kosten möglicherweise bereits so hoch, dass der mit dem Tausch verbundene Verlust den Tausch unwirtschaftlich macht (sogenannte prohibitive Transaktionskosten). Je weiter die Arbeitsteilung und Spezialisierung getrieben wird, desto höher werden produktionsunabhängige Kosten.

In der Institutionenökonomie nehmen die Transaktionskosten eine zentrale Stelle ein, weil diese eine effiziente Allokation der Ressourcen beeinträchtigen. Den Transaktionskosten wird in dieser Arbeit gleichwohl keine besondere Beachtung geschenkt, da nicht ersichtlich ist, welche andere rechtliche Gestaltung im untersuchten Zeitraum im Buchhandel niedrigere Transaktionskosten hätten zeitigen können. Transaktionskosten sind der Sand im Getriebe, der den leichten und günstigen Tausch der Güter (Transaktionen) auf dem Markt verteuert. Von vorrangiger Bedeutung ist jedoch die Frage, wie die konstruierte Maschine mit dem geistigen Eigentum zusammenwirkte, ob das Getriebe funktionierte und ob die Maschine rund lief.

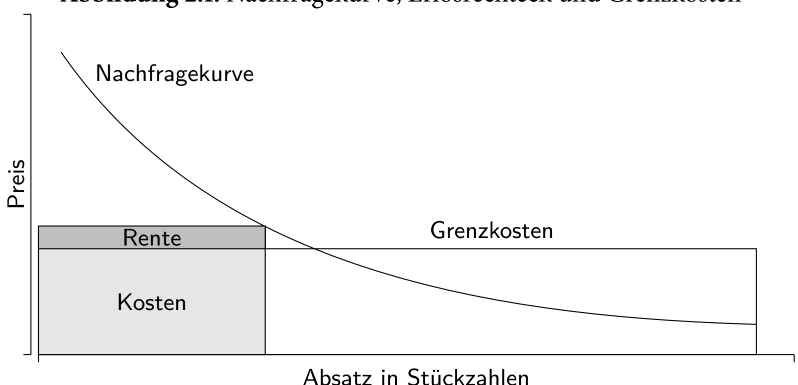
2.2.5 Wettbewerb und Monopol

Mit den bislang dargestellten Annahmen ist die Schlussfolgerung effizienter Allokation, der optimalen Nutzung der verfügbaren Ressourcen, nicht möglich. Man kann damit zwanglos erklären, dass beispielsweise im 18. Jahrhundert die teuren Kolonialwaren nach England, das Silber nach China und die Sklaven nach Amerika verschifft wurden, weil dort jeweils die höchsten Preise für diese Handelsgüter bezahlt wurden, jedoch noch nicht die behauptete Effizienz. Die Effizienz bei der Güterproduktion und der Allokation der Ressourcen setzt neben dem Markt und der Möglichkeit des Tauschs vor allem Wettbewerb, die Konkurrenz von Anbietern und Nachfragern, voraus.

Von zentraler Bedeutung ist die Frage, bis zu welcher Grenze der Anbieter den Preis erhöht oder senkt und wie sich der Preis auf die abgesetzte Menge auswirkt. Es gibt einen individuellen Vorbehaltspreis, bei dem der Konsument eine Einheit eines Guts kauft. Übersteigt der Preis den Vorbehaltspreis, entscheidet sich der Käufer dazu, das Gut nicht zu kaufen. Wenn ein Buch 200 Euro kostet, kaufen es beispielsweise zehn Personen, kostet es 150 Euro, sind es 25 Käufer, bei 100 Euro erhöht sich die Zahl der Käufer auf 100, bei 50 Euro sind es 300 Käufer und bei 25 Euro 1000 Käufer.

[84] Der Tausch der Wirtschaftsgüter basiert auf Verträgen, in denen die Wirtschaftssubjekte Rechte begründen. Damit diese Rechte durchgesetzt werden können, bedarf es einer Rechtsordnung, einer Verfahrensordnung und deren Durchsetzung. Durch eine effektive Rechtsordnung können nicht nur die Durchsetzung der Rechte gesichert werden, sondern – beispielsweise über die Gewährleistungsbestimmungen – auch die Kosten für die Bewertung der Leistung reduziert werden, indem der Käufer keine konkrete Überprüfung der Leistung vornehmen muss, sondern dies zum Gegenstand des Vertrages macht.

Abbildung 2.1: Nachfragekurve, Erlösrechteck und Grenzkosten



Die Ergebnisse volkswirtschaftlicher Überlegungen werden oft grafisch dargestellt, wobei Volkswirte – im Gegensatz zur Mathematik – für den unabhängigen Wert die Ordinate und für den abhängigen Wert die Abszisse verwenden. Abbildung 2.1 zeigt eine Nachfragekurve, aus der sich ergibt, dass bei einem höheren Preis der Absatz geringer ist. Bei einem bestimmten Preis ergibt sich ein bestimmter Absatz, der in der Abbildung 2.1 sich aus dem Schnittpunkt der Preisgeraden (Oberseite des grauen Rechtecks) mit der Nachfragekurve ergibt. Je weiter links die Schnittstelle des grauen Rechtecks mit der Nachfrage liegt, desto höher ist der Absatz. Der Erlös des Unternehmers ergibt sich aus dem Erlösrechteck (Stückzahl multipliziert mit dem Preis). Da der Unternehmer für die Herstellung und den Vertrieb der Produkte Kosten zu tragen hat, sind diese vom Gesamterlös abzuziehen, mit der Folge, dass sich die Rente dieses Vorhabens ermitteln lässt. Mit der Rente trägt das Geschäft zum Gewinn des Unternehmers bei. Die Nachfragekurve fällt typischerweise ab, weil nicht alle Konsumenten für das gleiche Gut das gleiche Entgelt aufbringen wollen oder können und weil bei den einzelnen Akteuren der Grenznutzen sinkt.[85]

Grenzerlös ist die Umsatzzunahme durch Mehrabsatz einer Mengeneinheit.

Grenzkosten sind die Kosten für die Produktion einer weiteren Mengeneinheit.

Grenzertrag ist der zusätzliche Gewinn aus dem Verkauf eines weiteren Stücks.

In Abbildung 2.1 bleiben die Grenzkosten stets gleich, obwohl sie in der Regel variieren. Das neoklassische Modell geht von steigenden Stückkosten bei einer Produktionserhöhung aus, so dass beispielsweise der doppelte Faktoreinsatz weniger als den doppelten

[85] Varian, *Mikroökonomik*, S. 397; Posner, *Economic Analysis*, S. 273–276.

Ausstoß zur Folge hat: Wer sechzehn Stunden am Tag arbeitet, produziert normalerweise nicht das Doppelte von dem, was er in acht Stunden zu leisten vermag. Der Grenzertrag nimmt also ab. Bei vielen industriellen Gütern fallen die Grenzkosten mit steigender Stückzahl (positiver Skaleneffekt), so auch bei der Produktion von Büchern.[86]

Alle Akteure versuchen, ihre eigenen Interessen durchzusetzen. Sie treffen laufend Entscheidungen, durch die sie als Anbieter und Nachfrager ihre persönlichen Vorstellungen von Menge und Preis verwirklichen. Während sich bei einem wirksamen Wettbewerb die Produktpreise in der Theorie den Grenzkosten annähern, können Monopolisten erhöhte Monopolpreise verlangen. In einer Monopolbranche sind die Konsumenten typischerweise schlechter, die Unternehmen besser gestellt.[87] Es handelt sich um eine theoretische Annahme über die Funktionsweise eines Marktes, die mit zwei Referenzmodellen arbeitet.[88] Smith hat dies knapp wie folgt beschrieben:

> The monopolists, by keeping the market constantly understocked, by never fully supplying the effectual demand, sell their commodities much above the natural price, and raise their emoluments, whether they consist in wages or profit, greatly above their natural rate.
>
> The price of monopoly is upon every occasion the highest which can be got. The natural price, or the price of free competition, on the contrary, is the lowest which can be taken, not upon every occasion, indeed, but for any considerable time together. The one is upon every occasion the highest which can be squeezed out of the buyers, or which, it is supposed, they will consent to give: the other is the lowest which the sellers can commonly afford to take, and at the same time continue their business.[89]

Im vollkommenen Wettbewerb kann der einzelne Unternehmer den Marktpreis nicht beeinflussen, sondern nur seine Kosten und die Ausbringungsmenge. Wenn identische Produkte von einer Vielzahl von kleinen Unternehmen angeboten werden, ist der einzelne Anbieter oft Preisnehmer. Er kann durch Preisänderungen das Marktge-

[86] Theoretisch steigen die Grenzkosten in der Buchproduktion ab einer nicht genauer bekannten Stückzahl, weil beispielsweise so viel Papier verbraucht wird, dass die Papierkosten steigen. Dies ist allerdings eine rein theoretische Annahme, die in der Praxis vollständig bedeutungslos war. Kostensprünge – etwa aufgrund von Kapazitätsgrenzen – sind für den Druck einzelner Werke angesichts ständiger Überkapazitäten ohne Belang. Sprungfixe Kosten entstehen, wenn man die Kostenfunktion eines Werks betrachtet, im Fall einer Neuauflage. Ausführlicher vgl. Abschnitt 3.2.4.

[87] Varian, *Mikroökonomik*, S. 400.

[88] Vgl. Varian, *Mikroökonomik*, S. 12, 400; Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*, S. 144. Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 29: ein fundamentales Konzept der ökonomischen Theorie; für das Urheberrecht Koboldt, *Property Rights und Urheberschutz*, S. 82; für das Patentrecht Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 14–18.

[89] Smith, *Wealth of Nations*, S. 78 f.

schehen nicht beeinflussen, es sei denn, er kann zugleich seine Produktionsmenge bei sinkenden Stückkosten (positiver Skaleneffekt) vergrößern.[90]

Die Annahme, dass Grenzkosten und Preis übereinstimmen, ist ein Zustand, der das Fehlen von Marktmacht und fallende Grenzerträge voraussetzt. Sie ist für die Mehrzahl der Industrien nicht als Beschreibung der Realität zu verstehen.[91] Oft entscheiden Händler über den Preis, die unterschiedliche Erwartungen hinsichtlich des zukünftigen Werts haben oder versuchen, von Preisunterschieden (örtlich oder zeitlich) zu profitieren. In den meisten Märkten sind die Produkte nicht identisch und stellen aus Sicht der Verbraucher keine vollständigen Substitute dar. Ferner gibt es unterschiedliche Umstände, die die Marktmacht der einzelnen Unternehmen beeinflussen, so dass auf dem Gütermarkt nicht von einem vollkommenen Wettbewerb ausgegangen werden kann.[92]

Es wird deshalb in der modernen Wettbewerbstheorie nicht mehr danach gefragt, wie das Ideal der vollkommenen Konkurrenz erreicht werden kann, sondern welche monopolistischen Elemente und Marktunvollkommenheiten hingenommen werden müssen oder sogar wünschenswert sind.[93]

2.2.5.1 Monopolmodell

In der Ausarbeitung werden Begriffe wie Monopol oder Ausschließlichkeitsrecht verwendet. Monopol ist ein aus dem griechischen stammender Begriff, der – wörtlich

---

[90] VARIAN, *Mikroökonomik*, S. 350–354. Ein Bauer mit einer begrenzten Anbaufläche kann seine Ernte (Weizen) unterhalb des Marktpreises anbieten. Dies führt dazu, dass er seine Ernte schnell verkauft. Jedoch hat dieses Verhalten keinen Einfluss auf den marktüblichen Weizenpreis, da die Wettbewerber durch die geringe Menge, die zu einem niedrigeren Preis angeboten wird, noch nicht gezwungen werden, ihre Preise zu senken. Sie können ihre Ware weiterhin zum unveränderten Marktpreis absetzen. Der günstig anbietende Bauer kann seine Produktion aber kurzfristig nicht erhöhen, sondern muss bis zur nächsten Ernte warten, bis er wieder neue Produkte anbieten kann. Der Verkauf unterhalb des Marktpreises führt angesichts der Produktionskosten nur zu einem geringeren Gewinn des Bauern.

Kann der Anbieter hingegen seine Produktionsmenge skalenfrei erhöhen, wird er immer weiter zum günstigen Preis anbieten und so den Marktpreis beeinflussen.

[91] SCHMIDTCHEN, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 7 f.

[92] BESTER, *Industrieökonomik*, S. 12, 16 ff.; MISES, *Human Action*, 327–397. Wenn man weitere Umstände wie Kundendienst, Garantien etc. heranzieht, ist er auf den Gütermärkten sogar die Ausnahme. Fertigprodukte unterscheiden sich mehr oder weniger immer auch in der Substanz, so dass jeder Hersteller *»einen kleinen, unsicheren Eigenmarkt hat«;* SCHUMPETER, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 131. Dementsprechend gehen die moderneren wettbewerbsrechtlichen Theorien auch vom Leitbild eines funktionsfähigen oder wirksamen, nicht jedoch von dem eines vollkommenen Wettbewerbs aus, MÖSCHEL, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 44 ff., Rz. 66–69.

[93] CLARK, *Workable Competition*, S. 242, forderte deshalb beispielsweise, dass man angesichts der Unmöglichkeit des vollkommenen Wettbewerbs die Form anstreben soll, die innerhalb der vorgegebenen Grenzen auch praktisch umsetzbar sei.

übersetzt – eine Alleinverkaufsstellung umschreibt.[94] Die Verwendung des Begriffs *Monopol* wird wegen der damit verbundenen nachteiligen Assoziationen regelmäßig angegriffen, jedoch hat sich der Begriff auf lange Sicht durchgesetzt (es gibt zum Beispiel einen *Monopolpreis*, keinen Marktmachtpreis). Boldrin und Levin[95] versuchen den Begriff *geistiges Monopol (»intellectual monopoly«)* zu etablieren, während Ohly den Begriff Monopol als irreführend bezeichnet. Er plädiert für den präziseren Begriff *Ausschließlichkeitsrecht*.[96] Dies verkennt die Funktion der Begriffe: Nach der durch das Kartellrecht bestimmten Auffassung, die den Begriff Monopol in erster Linie mit Marktmacht in Verbindung bringt, passt der Begriff Monopol nicht in diese Gruppe, denn Marktmacht kann ohne Ausschließlichkeitsrecht entstehen und bestehen und trotz Ausschließlichkeitsrecht kann jegliche nennenswerte Marktmacht fehlen.[97] *Monopol* oder *Marktmacht* betrifft die tatsächlichen Umstände, während das Ausschließlichkeitsrecht eine rechtliche Bestimmung ist, die diese tatsächlichen Umstände herbeiführen kann.

Die für solche Rechtsnormen genutzten Begriffe sind vielfältig, insbesondere wenn ein längerer Zeitraum betrachtet wird (Eigentum, Schrifteigentum, geistiges Eigentum, Immaterialgüterrecht, Ausschließlichkeitsrecht, gewerblicher Rechtsschutz, Urheberrecht, Autorrecht, Privileg, Monopol, Individualrecht, Patent etc.). Diese Begriffe meinen selbstverständlich nicht immer das Gleiche, da sich im Laufe der Zeit der Inhalt der Rechte änderte. Es erschien mangels handfester Korrelate nicht sinnvoll, die unterschiedlichen Ausprägungen unterschiedlich zu benennen. Als rechtlichen Oberbegriff kann man das Ausschließlichkeitsrecht ansehen, denn der Ausschluss der Nutzung anderer beziehungsweise die Zuweisung der Nutzung an einzelne ist zentraler Gegenstand aller anderen Begriffe.[98]

Die Menge der insgesamt abgesetzten Güter ist mit dem allgemeinen Preisgefüge, dem gängigen Marktpreis, verknüpft. Der Monopolist bestimmt bei einer gegeben Nachfrage über den Preis die Absatzmenge. Durch ein Ausschließlichkeitsrecht kann

[94] Monos bedeutet *allein* und pōlein *verkaufen*. Wenn im Kartellrecht *Marktmacht* gemeint ist, sollte auch Marktmacht und nicht *Monopol* verwendet werden. Das Monopol dient als ein klassisches Beispiel für eine Marktsituation, in der der Anbieter bei seiner Preisgestaltung nur auf die Nachfrage Rücksicht nehmen muss, nicht auf den Wettbewerb. Er hat in diesem Fall zugleich Marktmacht. Wenn sich nun im Nachhinein herausstellt, dass die Alleinverkaufsstellung die Macht zur Preisgestaltung nicht zwingend verleiht, bedeutet dies nur, dass die Marktmacht fehlt; das Monopol bleibt bestehen.

[95] Boldrin/Levine, *Against Intellectual Monopoly*.

[96] Ohly, *Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht*, S. 64.

[97] Vgl. Krasser, *Lehrbuch Patentrecht*, S. 45; Dam, *Patentrecht*, S. 284 f., 298; Möschel, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 297 ff., Rz. 505–532. Im neueren Kartellrecht kommen Kriterien wie der relevante Markt, die Marktanteile und Aufteilung des Marktes zwischen den Wettbewerbern, Eintrittsbarrieren etc. zur Anwendung, vgl. für die Richtlinien der EU Korah, *IPR and the EC Competition Rules*, S. 86 ff.

[98] Vgl. etwa Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1368.

Tabelle 2.1: Vorbehaltspreis, Käuferzahl und Preisbildung

Preis	*Käuferzahl*	*Erlös*	*Gewinn*
200	10	2 000	1 800
150	25	3 750	3 250
100	100	10 000	8 000
50	300	15 000	9 000
25	1000	25 000	5 000

ein Gut, das an sich günstig zur Verfügung stehen könnte, zu einem höheren Preis verkauft werden.[99] Der Preis des Gutes entspricht nicht mehr demjenigen, der sich ohne die Privilegierung bilden würde. Es bildet sich zwar weiterhin ein Marktpreis[100] aus Angebot und Nachfrage, jedoch wird dieser durch die Alleinanbieterstellung des Monopolisten im Vergleich zum Wettbewerbspreis, der sich ohne Eingriff des Staates bilden würde, verzerrt. Da der Marktpreis höher ist als der Wettbewerbspreis, den Smith *natürlichen Preis* nennt, scheint das Gut wertvoller geworden zu sein.

Da der Unternehmer seinen Gewinn erhöhen will, wird er versuchen, das Gewinnrechteck (Abbildung 2.1) zu maximieren. Dies kann durch die Gestaltung des Preises geschehen. Reduziert er den Preis unter die Grenzkosten, macht der Unternehmer zumindest hinsichtlich eines Teils der Ausbringungsmenge Verlust. Wird der Preis erhöht, sinkt die Anzahl der abgesetzten Einheiten, so dass die Fläche des Gewinnrechtecks ab einem bestimmten Preis wieder kleiner wird, auch wenn der Gewinn für eine verkaufte Einheit höher ist. Geht man von Herstellungskosten je Einheit von 20 und den oben genannten Beispielszahlen für die Nachfragekurve aus, so wäre bei einem Preis von 200 der Gewinn 1800. Aus Sicht des Unternehmers beträgt der optimale Verkaufspreis 50 (cournotscher Punkt), da der Gewinn dann am höchsten ist (vgl. Tabelle 2.1). Das bedeutet aber zugleich, dass der Unternehmer nur 300 Einheiten zur Verfügung stellen wird (Ausbringungsmenge), während beim günstigeren Preis

[99] Der Salzpreis hat sich beispielsweise in England, nachdem ein Patent für die Produktion und den Import von Salz erteilt worden war, von sechszehn Pence für ein bushel auf vierzehn und fünfzehn Schilling erhöht; vgl. Hume, *History Bd. 4*, Kap. XLIV. Diese Preispolitik war ein bedeutender Anlass für das englische Unterhaus gegen die Exklusivrechte vorzugehen und schließlich – nach dem die Gerichte teilweise die Ausschließlichkeitsrechte für rechtswidrig erklärt hatten – im Law on Monopolies eine Begrenzung der Möglichkeiten, mittels Patenten Monopole zu begründen, durchzusetzen; vgl . McCulloch, *Principles, Practice, & History of Commerce*, S. 121.

[100] Der BGH (Beschluss vom 28. 6. 2005 – KRB 2/ 05) geht davon aus, dass es ohne wirksamen Wettbewerb auch keinen *Marktpreis* gebe. Es liege nach der Lebenserfahrung nahe, dass die im Rahmen des Kartells erzielten Preise höher lägen als die im Wettbewerb erreichbaren Marktpreise. Ob man nur unter Wettbewerbsbedingungen von einem *Marktpreis* sprechen kann, ist eine Definitionsfrage, denn auch ohne Wettbewerb bildet sich ein Preisniveau (das nur regelmäßig über dem des Wettbewerbs liegt).

von 25 insgesamt 1000 Einheiten abgesetzt werden würden und der Unternehmer trotzdem noch Gewinn erwirtschaftet.

Es handelt sich um einen einfachen Monopolisten, dessen Produktion als ineffizient gilt, weil der Ausstoß an neuen Gütern geringer ist, als er sein könnte.[101] Erzeugt der Monopolist in unserem Beispiel bei einem Preis von 50 nur eine Einheit mehr und veräußert diese für 25, so wäre eine Einheit mehr verkauft und der Unternehmer hätte einen zusätzlichen Gewinn von 5. Beide – Unternehmer und Konsument – wären also besser gestellt, womit eine Paretoverbesserung eintritt.[102]

Da in aller Regel für ein konkretes Gut aus einer Vielzahl von Gründen ein bestimmter, gleichbleibender Preis von den Konsumenten gefordert wird, ist die individuelle Preisgestaltung bei den Massengütern die Ausnahme.[103] Bei Büchern war der gleichbleibende Preis für eine bestimmte Ausgabe auch ohne Buchpreisbindung üblich, wurde jedoch nicht stringent praktiziert (Rabatte, Verramschung etc.).[104] Wenn für ein Produkt keine Substitute zur Verfügung stehen, ist der Monopolist im Hinblick auf Preisgestaltung, Produktqualität und -bandbreite oder Innovationstätigkeit nicht gezwungen, sich an ein Wettbewerbsniveau zu halten. Er kann beispielsweise mit veralteter Technik arbeiten, ohne befürchten zu müssen, dass ein Wettbewerber die Nachfrage der Kunden bedient. Das Monopol führt so zu Wohlfahrtsverlusten. Die Folgen eines Monopols sind bei einer existierenden Nachfrage

- höhere Preise und ein geringerer Ausstoß, da infolge der höheren Preise weniger Personen sich das Gut leisten können;

---

[101] Wenn jemand für Gegenstände des notwendigen Bedarfs eine faktische oder rechtliche Monopolstellung hat, so ist für einen Vertrag als Akt der Selbstbestimmung kein Raum mehr. Auch der Kontrahierungszwang führt in Wahrheit nicht zu einem Vertrag, denn dieser ist nur noch *»technisches Mittel des Gesetzesvollzugs«;* vgl. Flume, *Bürgerliches Recht AT. Bd. 2*, S. 10.

[102] Varian, *Mikroökonomik*, S. 401–425; Engel, *Innovationsanreize*, S. 42.

[103] Sie ist in der Regel nur bei Marktmacht möglich. Es kommt eine Preisgestaltung nach der Methode des diskriminierenden Monopolisten in Betracht. Unter Preisdiskriminierung ist der Verkauf der einzelnen Einheiten zu unterschiedlichen Preisen zu verstehen; Posner, *Economic Analysis*, S. 283 f. Es gibt verschiedene bekannte Methoden, unterschiedliche Preise zu bestimmen, etwa Mengenrabatte, Vorteile für bestimmte Käufergruppen wie Rentner, Studenten etc. Mit den als soziales Entgegenkommen beworbenen Rabatten versuchen Unternehmen oft nur ihren Gewinn zu erhöhen, indem sie den Preis an die besondere Nachfragekurve einer besonderen Gruppe anpassen. Als Extrem wird die sogenannte perfekte Preisdiskriminierung angesehen, bei der der Monopolist theoretisch jede einzelne Einheit an den Meistbietenden versteigert, wobei der Aufrufpreis den Grenzkosten entspricht. Nimmt man die vorstehend genannten Zahlen, würde der Monopolist zuerst 10 Einheiten für 200 Euro verkaufen, sodann 15 Einheiten für 150 Euro etc.

[104] Die, wenn auch nicht verbindliche, aber in aller Regel eingehaltene Preisbindung durch den Verleger war in Deutschland schon im 18. Jahrhundert üblich, vgl. Wolf, *Ueber den deutschen Buchhandel*, S. 4; Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 4.3.10.

- eine weniger effiziente Produktion, da der Wettbewerb den Unternehmer zwingen würde, den Herstellungsprozess zu optimieren.[105]

2.2.5.2 Freier Zutritt und Null-Gewinne

Adam Smith unterscheidet den natürlichen Preis einer Ware vom Marktpreis. Der natürliche Preis ergebe sich für Smith aus den marktüblichen Löhnen, Grundrenten und Kapitaleinkünften (Gewinn). Dem steht die wirksame Nachfrage gegenüber. Die wirksame Nachfrage ist die Zahl der Käufer, die bereit sind, den natürlichen Preis einer Ware zu bezahlen. Wenn die produzierte Menge an Gütern kleiner ist als die wirksame Nachfrage, steigt der Marktpreis über den natürlich Preis und es werden sich aufgrund der erhöhten Gewinne mehr Personen mit der Produktion dieser Güter befassen. Wenn die produzierte Menge an Gütern größer ist als die wirksame Nachfrage, kann der Marktpreis aufgrund des Überangebots unter den natürlichen Preis fallen und es kommt zu Marktaustritten. So tendiert unter Wettbewerbsbedingungen der Marktpreis stets in Richtung des natürlichen Preises.[106]

Bei funktionierendem Wettbewerb werden auf dem Markt vergleichbare Produkte angeboten und nachgefragt, die Preisvorstellungen der Teilnehmer sind bekannt und die Geschäfte können sofort und ohne besondere Kosten ausgeführt werden. Die Konsumenten werden in dieser Situation ein identisches Gut beim günstigeren Wettbewerber kaufen. Die Anbieter konkurrieren über den Preis.[107]

Das Modell des vollkommenen Wettbewerbs mit gleichen Produkten zeigt die Allokationsfunktion von Preisen und betont die Rolle des Wettbewerbs für eine effiziente Güterallokation. Beim vollkommenen Wettbewerb, der unter anderem eine Vielzahl von Anbietern und Nachfragern gleicher Güter voraussetzt, haben andere Unternehmer freien Zutritt zu dem konkreten Markt. Wenn ein Unternehmen hohe Gewinne erzielt, so besteht für andere Unternehmen ein Anreiz, auf dem Markt tätig zu werden, da sie an den Gewinnen partizipieren wollen. Eintritte in die Branche sind zu erwarten, wenn keine Eintrittsbarrieren bestehen. Die potentiellen Wettbewerber stellen die Überlegung an, dass sie ein Substitut günstiger anbieten und so die Nachfrage auf ihre Produkte ziehen können. Alleinanbieter werden, sofern es sich nicht um natürliche oder rechtliche Monopole handelt, angegriffen. Bei steigendem Preis sinkt die Zahl

[105] Posner, *Economic Analysis*, S. 281. Vgl. etwa Ziffer 15 der Leitlinien zu Technologietransfervereinbarungen. Soweit es um Ausschließlichkeitsrechte an technischen Innovationen geht, führt dies zu Wohlfahrtsverlusten, da die neue Technik nicht überall dort genutzt wird, wo sie nützlich wäre. Wo die Technik hingegen genutzt wird, entstehen durch die höheren Monopolpreise Wohlfahrtsverluste; Kaufer, *Innvationspolitik als Ordnungspolitik*, S. 13.

[106] Smith, *Wealth of Nations*, S. 72–81; Mises, *Nationalökonomie*, S. 298 f.

[107] Koboldt, *Property Rights und Urheberschutz*, S. 82 f.

der Käufer, während die Zahl der Anbieter steigt, die von der hohen Gewinnspanne profitieren wollen.[108]

Die Anzahl der verkauften Einheiten des teureren Anbieters sinkt deshalb deutlich. Der Absatz des Anbieters A, der etwa für 50 anbietet, reduziert sich auf Null, wenn der Wettbewerber B das gleiche Gut für 45 anbietet. A und B werden ihre Preise immer weiter senken, bis ihr Gewinn sich auf nahezu Null reduziert (dies setzt, wie gesagt, steigende Grenzkosten, voraus).[109] Der Preis (Marktwert) eines Gutes ergibt sich in diesem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage aus dem Grenznutzen, das ist das Entgelt, dass die Konsumenten zu zahlen bereit sind, und den Grenzkosten. Senkt der Anbieter seinen Preis unter die Grenzkosten, um seinen Absatz zu erhöhen, erwirtschaftet er keine Gewinne mehr. Erhöht er den Preis, werden die Käufer auf die günstigeren Konkurrenzprodukte ausweichen. Wenn die Unternehmen am unteren Ende der Preisspirale angekommen sind, ist eine weitere Reduktion des Preises – wenn kein Verlust erlitten werden soll – nur noch möglich, wenn die Unternehmen ihre Produktionskosten senken. Jeder Unternehmer muss deshalb im Wettbewerb versuchen, die eigenen Grenzkosten zu minimieren, da er den Preis kaum über dem Marktpreis ansetzen kann, ohne dadurch deutliche Absatzminderungen und damit einhergehende Gewinneinbußen zu erleiden.[110] Durch den Wettbewerb setzen sich

---

[108] VARIAN, *Mikroökonomik*, S. 369; BÖVENTER et al., *Mikroökonomie*, S. 25; POSNER, *Economic Analysis*, S. 8, 285.

[109] VARIAN, *Mikroökonomik*, S. 375. Sollte der Wettbewerb diese Ausprägung, also mit wenigen Anbietern (Oligopol), haben, wird er als Bertrand-Wettbewerb bezeichnet. Der Bertrand-Wettbewerb basiert auf einem Modell des französischen Ökonomen Joseph Bertrand über den Wettbewerb, bei dem in einem Oligopol, das bezeichnet eine Marktform, bei der viele Nachfrager auf wenige Anbieter treffen, die Anbieter über den Preis konkurrieren. Der Bertrand-Wettbewerb hat mehrere Voraussetzungen, insbesondere ein homogenes Gut, die Anbieter müssen in der Lage sein, die gesamte Nachfrage zu sättigen und den Marktpreis durch eigenes Handeln zu beeinflussen. Weitgehend homogene Güter werden beispielsweise auf einem Gemüsemarkt oder an Börsen (Rohstoffe, Wertpapiere etc.) gehandelt. Bei vielen Produkten scheitert die Vergleichbarkeit schon an den Transportkosten (etwa Baustoffen wie Zement), der individuellen Gestaltung eines Fertigprodukts, den Serviceleistungen etc. Selbst wenn ein eigentlich homogenes Gut ohne besondere Transportkosten vorliegt (beispielsweise Telekommunikationsleistungen, Versicherungen, Banken), scheitern die Annahmen oft daran, dass die Unternehmen durch vertraglich komplexe Gestaltungen einen einfachen Vergleich vereiteln. Vgl. etwa BÖVENTER et al., *Mikroökonomie*, S. 316 f.; VARIAN, *Mikroökonomik*, S. 442.

[110] ENGEL, *Innovationsanreize*, S. 27. Wie hoch der Gewinn des Unternehmers ausfällt, hängt vom Verlauf der Grenzkostenkurve ab. In Abbildung 2.1 wurden diese als konstant angenommen (waagerechte Linie). Steigende Grenzkosten wie sie in vielen Lehrbüchern zu finden sind, führen zu fallenden Grenzerträgen. In Abbildung 2.1 würden dann die Grenzkosten mit höherer Produktionsmenge steigen, so dass das dunkelgraue Gewinnrechteck sich in ein – flächenmäßig größeres – Fünfeck verwandeln würde. In der industriellen Produktion sind fallende Grenzerträge allerdings selten anzutreffen, im Buchdruck praktisch nie. Eine Ausnahme könnte der Druck der ENCYCLOPÉDIE von d'Alembert und Diderot gewesen sein, da aufgrund der hohen Nachfrage das Papier knapp wurde und dies zu einer Kostensteigerung geführt haben könnte.

die jeweils für den Verbraucher günstigsten Preise durch.[111] Ist der Marktpreis höher als diese Kosten, so führt dies zu allokativer Ineffizienz, da zu wenig produziert und verkauft wird (Wohlfahrtsverlust).

Die Verminderung des Gewinns in einer Branche mit freiem Zutritt führt natürlich auch dazu, dass der Markteintritt immer unattraktiver wird. Wenn in einer Branche nur noch geringe Gewinne erwirtschaftet werden, ist es normalerweise vorteilhafter, Arbeitskraft und Kapital woanders zu investieren. Das bedeutet aber nicht, dass die entsprechende Branche ausstirbt, sondern nur, dass der Anreiz für einen Markteintritt niedrig ist.[112]

Die Gewinnmarge der Unternehmer (Kapitaleinkünfte) steigt nach Smith nicht wie die Grundrente und der Arbeitslohn mit dem Gedeihen der Gesellschaft, und sie sinkt nicht mit ihrem Verfall. Im Gegenteil: In den reichen Ländern ist der Gewinn seiner Natur nach niedrig, in armen hoch. Dieses Moment, dass der Wettbewerb die Gewinne in den Bereich der Null-Gewinne bringt, ist ein zentraler Ansatzpunkt für die Effizienz. Eine Branche mit wirksamem Wettbewerb operiert an einem Punkt, wo der Preis gleich den Grenzkosten ist.[113] Aus dem Zusammenspiel von Angebot, Nachfrage, Kosten und Budget ergibt sich ein Gleichgewicht, das dem Marktpreis entspricht (die Nachfrage bis zu einem Maximalpreis entspricht dem Angebot zu einem Minimalpreis).[114] In so einer Branche ist der Kostenführer, also derjenige, der zu den geringsten Kosten produzieren kann, das wirtschaftlich erfolgreichste Unternehmen und wird sich auf Dauer auf dem Markt durchsetzen. Die Folgen des Preiswettbewerbs sind demnach

- niedrige Preise, da der günstigste Anbieter die Nachfrage auf sich zieht;
- ein höherer Ausstoß, da niedrigere Preise mehr Konsumenten den Erwerb des Gutes ermöglichen;
- ein optimierter Herstellungsprozess, da nur die kostengünstige Produktion wettbewerbsfähige Preise ermöglicht.

---

[111] Smith, *Wealth of Nations*, S. 78 f.; Mises, *Nationalökonomie*, S. S. 323–327.

[112] Smith, *Wealth of Nations*, 130: In regelmäßigen und wohlbekannten Geschäftszweigen könnten nur während eines langen Lebens und durch Arbeit, Sparsamkeit und rührige Zuwendung große Vermögen erworben werden.

[113] Varian, *Mikroökonomik*, S. 400; Engel, *Innovationsanreize*, S. 20–22. In diesem Rahmen sind die Fixkosten – etwa in Form von Abschreibungen – als langfristige variable Kosten zu berücksichtigen. Bei jeder Produktion, die mit Fixkosten verbunden ist, müssen die Preise über den Grenzkosten liegen. Andernfalls könnten die Fixkosten nicht amortisiert werden (es sei denn, sie werden aus anderen Quellen subventioniert). Dementsprechend wird in der Betriebswirtschaftslehre davon ausgegangen, dass es auf lange Sicht keine Fixkosten gibt, da diese immer auf den gesamten Ausstoß zu verteilen sind.

[114] Varian, *Mikroökonomik*, S. 8.

So sucht jeder Unternehmer mit dem geringstmöglichen Aufwand bei der Beschaffung der für die Produktion erforderlich Faktoren den höchstmöglichen Ausstoß zu erwirtschaften. Er wird sich also im Rahmen der Arbeitsteilung auf die Tätigkeit konzentrieren, die ihm den größten Mehrwert verspricht, und möglichst sparsam mit Ressourcen und anderen Produktionsfaktoren arbeiten, also den Verbrauch von Rohstoffen, Energie und anderen Betriebsmitteln soweit möglich reduzieren, niedrige Löhne zahlen etc.

Da der Wohlstand und die Leistungsfähigkeit einer Gesellschaft von der Effektivität und Effizienz im Umgang mit den knappen Ressourcen abhängt, führt dies zu einem Gleichlauf der individuellen Interessen des Unternehmers mit denen der Gesellschaft. Das eigennützige und rationale Streben der Wettbewerber nach maximalem Gewinn führt nach der klassischen Theorie zu steigendem Gemeinwohl, da es durch den Marktmechanismus zur günstigsten Güterversorgung kommt. Es werden keine Güter zurückgehalten und eine hohe Anzahl von Arbeitskräften wird zu nachfragebedingt höheren Löhnen beschäftigt, um die große Gütermenge zu produzieren. Aufgrund des Gewinnstrebens ist der Markt das Wirkungsfeld der *unsichtbaren Hand,* der Bereich, in dem Angebot und Nachfrage aufeinandertreffen und über Preise ein Gleichgewicht, das Stadium der Null-Gewinne, anstreben. Der ungelenkte Markt erscheint als der Antriebsmechanismus der Wirtschaft. Das Wachstums ist das Ergebnis einer sich selbst regelnden, durchsetzungsfähigen, immer weiter fortschreitenden Rationalisierung.

2.2.5.3 Gewinn und Opportunitätskosten

Nach Adam Smith soll der Wettbewerb dazu führen, dass der Gewinn in der Regel so niedrig wie möglich ausfällt. Er sollte kaum den üblichen – in der optimalen Situation ebenfalls möglichst niedrigen – Zinsfuß überschreiten. Wenn in einem Geschäftszweig die wirtschaftlichen Möglichkeiten des jeweiligen Zweigs vollständig ausgenutzt werden, müsste der Satz des reinen Gewinns so niedrig sein, dass es nur den reichsten Leuten möglich wäre, von den Zinsen des Geldes zu leben.[115] Erhöhte Gewinne lassen sich bei funktionierendem Wettbewerb auf längere Frist nur in sehr geringem Ausmaß verwirklichen. Dementsprechend werden Unternehmer vom rationalen Kalkül geleitet, entweder eine Begrenzung des Wettbewerbs etwa durch ein Ausschließlichkeitsrecht zu erreichen oder – wenn die Marktvorgänge formal frei bleiben – den Markt zu beherrschen. Heute wird bei deutlichen Differenzen zwischen dem Marktmodell des generellen Konkurrenzgleichgewichts und der beobachteten Realität von einem Marktversagen gesprochen.[116] Können im Markt etablierte Unternehmen ihren Preis über das Niveau des freien Marktpreises anheben, ohne den Einstieg neuer Anbieter

[115] Smith, *Wealth of Nations*, S. 112 f.
[116] Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 645; Mackaay, *Legal Hybrids*, S. 2636.

in den Markt zu provozieren, so liegen Markteintrittsschranken vor.[117] Im Kartellrecht kann dies als Anzeichen für Marktmacht gedeutet werden.[118] Ohne Markteintrittsschranken würden die Preissteigerungen und die damit verbundenen Profite durch den Marktzutritt anderer Unternehmen zunichte gemacht.

Im vorhergehenden Abschnitt wurde als optimale Gestaltung für die Güterproduktion das Stadium der Null-Gewinne ermittelt, also der Zustand, in dem Preis und Kosten zusammenfallen. Für einen Unternehmergewinn oder -verlust ist kein Platz mehr. Nun geht kein Ökonom davon aus, dass diese Null-Gewinne der Realität entsprechen. Der von den Ökonomen verwendete Gewinnbegriff unterscheidet sich vom Gewinn des Handelsgesetzbuches, da die periodenabhängige Gewinnermittlung nach dem HGB andere Aufgaben zu erfüllen hat. Gewinne sind definiert als der Erlös minus die Kosten, wobei der Gegenstand der Kosten sich nach dem Rechenzweck richtet. Die ökonomische Definition des Gewinns fordert jedenfalls bei der Beurteilung von Investitions- und Innovationsentscheidungen, dass alle verwendeten Produktionsfaktoren einschließlich der eigenen Arbeitskraft und der Ausstoß zu den Opportunitätskosten bewertet werden.[119]

Das bedeutet, dass auch bei den Kosten alle verwendeten Faktoren zu Marktpreisen berücksichtigt werden müssen. Wenn eine Person für sein eigenes Unternehmen arbeitet, so ist die eigene Arbeitskraft auch eine Leistung, die einen Marktwert hat und einen Teil der Kosten darstellt. Die Kosten belaufen sich auf eine Höhe, die der Unternehmer an anderer Stelle als Entgelt für die Leistung erhalten würde. Für den Kapitaleinsatz gilt das gleiche. Wird Kapital zur Verfügung gestellt, so könnte dies verzinst angelegt werden. Ein Landwirt, der den eigenen Grund bewirtschaftet, verzichtet auf Einnahmen, die er durch die Verpachtung des Grundes erwirtschaften könnte (oder erspart sich die Pachtkosten, wenn er fremden Grund bewirtschaftet). Bei manchen Gütern bildet sich kein Marktpreis, so dass man verschiedene Hilfsmittel wie Abschreibungen oder fiktive Finanzierungskosten (Kredit, Finanzierungsleasing) verwenden kann, um den Rechenzweck zu erfüllen.[120]

Diese entgangenen Einnahmen und ersparten Aufwendungen stellen also Bestand-

---

[117] Markteintrittsschranken können sich aus einer Vielzahl von Faktoren ergeben, etwa aus staatlicher Regulierungen in Bezug auf ausschließliche Rechte und Rechte an geistigem Eigentum, aber auch aus dem Besitz an Ressourcen, bei denen das Angebot aufgrund natürlicher Gegebenheiten knapp ist, oder Besitz von wesentlichen Einrichtungen, Erstanbietervorteilen oder durch massive Werbung erwirkte Markentreue der Verbraucher; vgl. etwa Ziffer 138 der Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag auf Technologietransfer-Vereinbarungen (2004/C 101/02).

[118] Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 15.

[119] Varian, *Mikroökonomik*, S. 307; Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 154. Wenn man eine alternative Nutzungsmöglichkeit für eine Ressource nicht wahrnimmt und dadurch mögliche Erlöse nicht erwirtschaftet, sind dies Opportunitätskosten.

[120] Varian, *Mikroökonomik*, S. 307. Der Verleger Reimer kalkulierte beispielsweise die entgangenen

teil der Kosten der Produktion dar und sind bei der Ermittlung der Gewinne zu berücksichtigen. Null-Gewinne sind nicht gleichbedeutend mit keinem Überschuss. Vielmehr entspricht der Überschuss für ein angebotenes Gut einschließlich der eingesetzten eigenen Arbeitskraft und des Kapitals den marktüblichen Renditen. Unter Berücksichtigung dieser Umstände bedeuten also Null-Gewinne die marginalen volkswirtschaftlichen Opportunitätskosten.

2.2.6 Externe Effekte

Für eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung müssen sämtliche Vor- und Nachteile der Handlungen berücksichtigt werden. Bislang wurde auf der Produktionsseite noch nicht berücksichtigt, was passiert, wenn die Produktion des einen bei einem anderen Schäden oder Vorteile zur Folge hat. Handlungen des einen Akteurs wirken sich in einer Gesellschaft oft auf andere aus, sei es nachteilig wie bei Immissionen (§ 906 BGB), sei es vorteilhaft, etwa wenn Bienen die Apfelbäume des Nachbarn bestäuben. Bei externen Effekten geht es um Wirkungen der Tätigkeit des einen auf einen anderen.

Externe Effekte liegen vor, wenn die Produktion (oder der Nutzen) eines Wirtschaftssubjekts von einem anderen Akteur beeinflusst wird, diese Wirkung beim Verursacher jedoch nicht berücksichtigt wird.[121] Externe Effekte sind ein weites Feld. Manche sehen in den externen Effekten nur eine untaugliche Begründung des Staats, den Markt im Sinne von planwirtschaftlichen Vorstellungen nachteilig zu beeinflussen.[122] Andere, vor allem die Theorie der Property Rights, sehen die externen Effekte als Ursache für ein Marktversagen, das durch Internalisierung behoben werden soll.[123]

Die Vermeidung externer Effekte ist kein Selbstzweck, sondern dient in erster Linie der Bestimmung der optimalen Nutzung einer Ressource. Nach Sinn und Zweck der Theorie soll die Variante ermittelt werden, bei der der gesamte Habensaldo am größten ist.[124] Der Gesamtsaldo aller setzt sich aus den Einzelsalden der wirtschaftenden Akteure zusammen. Diese handeln nach der Prämisse, ihre persönliche Habenseite zu maximieren, achten dabei jedoch nur auf die eigenen Vorteile und Kosten, nicht auf die Vorteile und Kosten Dritter.

Wenn ein Unternehmer Abwässer in einen Fluss leitet, erleiden die flussabwärts an-

---

Zinsen für das für Druck und Autorenhonorar aufgewandte Kapital als Kosten; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 248. Für die Frage, ob sich die Investition lohnen kann, eine angemessene Methode.

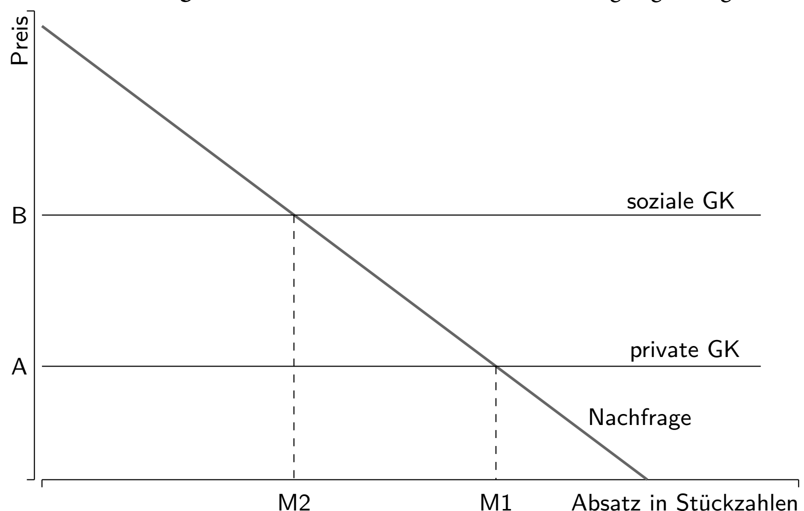
[121] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 340.

[122] Vgl. etwa Mises, *Nationalökonomie*, S. 600 f.; Coase, *Social Cost*.

[123] Coase, *Social Cost*; Demsetz, *Theory of Property Rights*.

[124] Auf die Behandlung von teilweise eher polemisch gewählten Beispielen – etwa der Frage, ob Spaziergänger für den Genuss (das ist der positive externe Effekt) beim Betrachten eines schönen Gartens an den Garteninhaber einen Ausgleich zu bezahlen haben (vgl. etwa Frischmann, *Demsetzian Trend in Copyright Law*, S. 665) – wird verzichtet.

Abbildung 2.2: Externe Effekte, Preis und Ausbringungsmenge



sässigen Flussnutzer, etwa Fischer und Badegäste, Nachteile. Je höher die Produktion des Unternehmers ist, desto mehr Abwässer werden in den Fluss geleitet. Das Ausmaß des Vorteils des Unternehmers hängt unmittelbar mit dem Nachteil der Dritten zusammen. Aus Sicht des Unternehmers sind die Nachteile der Dritten externe Kosten, die in seine Wirtschaftlichkeitsrechnung nicht einfließen. Die Nachteile der Dritten haben also keinen Einfluss auf die Entscheidung, ob und wieviel der Unternehmer produziert.[125]

Wenn ein Anbieter, um einen individuellen Nutzen von 10 zu erzielen, bei einem anderen einen Schaden in Höhe von 5 anrichtet, ist dies gesamtwirtschaftlich nicht effizient. Würde er die externen Effekte, also den Schaden in Höhe von 5, internalisieren, würden seine Kosten und sein Preis steigen. Wenn auf Kosten Dritter produziert wird, fallen die privaten Grenzkosten des Anbieters unter die sozialen oder tatsächlichen Kosten. Abbildung 2.2 versucht dies darzustellen. Im Zustand der Nullgewinne produziert der Hersteller, bis der Verkaufspreis an die Grenze seine privaten Kosten stößt. Diese Kosten sind in Abbildung 2.2 als *private GK* eingezeichnet. Er verkauft seine Produkte zum Preis *A* und setzt die Menge *M1* ab. Müsste er die externen Nachteile ausgleichen, würden sich seine Grenzkosten auf das Niveau *soziale GK* erhöhen. Der Preis würde auf die Höhe *B* steigen und die abgesetzte Menge auf *M2* sinken. Es wird also mehr hergestellt und abgesetzt als nach der Zielvorgabe des Gleichgewichtsmodells im Zustand des vollkommenen Wettbewerbs, wenn die Nachteile Dritter in die

---

[125] Varian, *Mikroökonomik*, S. 520–540; Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 340–345

Wirtschaftlichkeitsrechnung des Anbieters nicht einfließen.[126] Bei negativen externen Effekten werden Tätigkeiten aufgenommen, die gesamtwirtschaftlich nicht ausgeübt werden sollten (oder es wird zuviel produziert oder genutzt). Würde die Nutzung der Kraftfahrzeuge nicht mit einer Steuer verteuert werden, wäre das Verkehrsaufkommen zu Lasten der von Abgasen und Lärm Benachteiligten (körperliche Unversehrtheit oder der Aufwand zur Reinigung verschmutzter Gardinen) vermutlich höher. Die Steuer zwingt die Kraftfahrer mittelbar dazu, die bei Dritten eintretenden Nachteile ihres Verhaltens im Rahmen ihrer Kosten-Nutzung-Rechnung zu berücksichtigen. Es findet aber keine konkrete Zuordnung der Vor- und Nachteile statt, sondern nur eine allgemeine Verteuerung der Nutzung der Kraftfahrzeuge.

Bei positiven externen Effekten verhält es sich anders. Es ist zum Beispiel der Fall denkbar, dass bei der Produktion eines bestimmten Guts den Kosten in Höhe von 10 nur Erlöse von 8 gegenüberstehen, während Dritte Vorteile von 10 haben. Da der Handelnde bei der Tätigkeit einen Verlust von 2 erwirtschaftet, wird er die Tätigkeit nicht aufnehmen. Bei positiven externen Effekten unterbleiben unter Umständen Tätigkeiten, die gesamtwirtschaftlich sinnvoll sind, weil sie aus der individuellen Sicht nicht lohnend erscheinen.

2.2.6.1 Coase-Theorem

Den Fall der nachteiligen Auswirkungen behandelte Coase in einem Aufsatz, der zum Initialansatz für die ökonomische Analyse des Rechts wurde. Dies deshalb, weil mit dem vorgestellten Modell der Eindruck entstand, viele Interessenskonflikte, die durch Steuern und Verbote unzureichend behandelt würden, könnten durch das Eigentum oder ähnliche Rechte volkswirtschaftlich optimal gelöst werden. Das Modell hat den Reiz, dass man einen wirtschaftlichen Maßstab an die Hand bekommt, wie eine Vielzahl von Konflikten theoretisch gelöst werden können, bei denen externe Nachteile zu klären sind (auch wenn dies nicht die Absicht von Coase war). Da in der Welt der Wirtschaftswissenschaftler *Ausdrucksmittel des individuellen Bedürfnisses das Geld ist,* können in Theorie auch Konflikte gelöst werden, bei denen keine genauen Geldbeträge im Frage stehen.[127] Entscheidend sei ein genaues und ausdifferenziertes System von Handlungs- und Verfügungsrechten und eine Verminderung der Transaktionskosten, so dass die an den externen Effekten Beteiligten über Verhandlungen das gesamtwirtschaftlich optimale Ergebnis ermitteln und vereinbaren könnten.

In der volkswirtschaftlichen Wissenschaft, so Coase, habe man das Auseinanderfallen der privaten und der sozialen Vor- und Nachteile gelöst, indem derjenige, der bei Dritten Nachteile hervorruft, entweder zum Schadensersatz verpflichtet, mit einer Ab-

[126] Scitovsky, *External Economies*, S. 143.
[127] Posner, *Economic Analysis*, S. 33 f.; Varian, *Mikroökonomik*, S. 521–524.

Tabelle 2.2: Coase-Theorem – Gesamtnutzenmaximierung

Zahl der Kühe	Gewinn B	Gewinn Z	*Gesamtertrag*
0	10	0	10
1	9	3	12
2	7	6	13
3	4	8	12
4	0	10	10
4 (Zaun – Kosten Z)	10	1	11
4 (Zaun – Kosten B)	1	10	11

gabe (Lenkungs- oder Pigou-Steuer[128]) belegt oder gar nicht belangt werde.[129] Coase stellt die Problematik in einem Modell dar, in dem das emittierende Unternehmen durch einen Viehzüchter (Z) vertreten wird, dessen Herde auf dem Ackerland eines benachbarten Bauern (B) grast, und so dessen Ernteertrag reduziert. Je mehr Kühe Z hat, desto höher ist sein Gewinn und desto niedriger fällt die Ernte von B aus. Die Kosten für einen Zaun belaufen sich auf 9 und mehr als 4 Kühe können nicht gehalten werden. In diesem Fall gebe es verschiedene Möglichkeiten, wie die gegenläufigen Interessen von B und Z ausgeglichen werden könnten: Z kann das Weidenlassen auf fremden Grund verboten werden, B kann verpflichtet werden, das fremde Vieh auf seinem Grund zu dulden, oder man verteuert durch eine Steuer das Weidenlassen auf fremden Grund, so dass es sich ab einer gewissen Belastung nicht mehr lohnt. Schließlich kann Z schadensersatzpflichtig sein. Coase schlägt eine Verhandlungslösung vor.

Mit steigender Anzahl an Kühen steigt der Gewinn von Z und sinkt der Ertrag von B. Dabei ist der Gewinnzuwachs von Z bei einer und bei zwei Kühen höher als der Schaden von B. Zieht man die Zahlen in Tabelle 2.2 zu Rate, wird deutlich, worin die Lösung liegt: Der Gesamtertrag ist bei einem vollständigen Verbot zu Lasten des einen oder des anderen geringer, als bei einer Kuh bis zu drei Kühen.

Bei einer Steuer besteht das Problem, dass deren Höhe so bemessen sein muss, dass Z genau zwei Kühe hat. Das Ergebnis lässt sich über ein Gesetz nur unzureichend genau erzielen.[130] Nach den Modellbedingungen ist es am besten, wenn B und Z gemeinsam ermitteln, in welcher Konstellation der Gesamtertrag am höchsten ist und sich dann auf Ausgleichszahlungen einigen. Das eigentliche Coase-Theorem besagt, dass, wenn die Handlungsrechte eindeutig definiert sind und keine Transaktionskosten

[128] Vgl. zu Pigou-Steuer Barnett/Yandle, *End of the Externality Revolution*, S. 132–141, m. w. Nachw.

[129] Coase, *Social Cost*, S. 1. Als weitere Lösungen kommen noch die Festsetzung von Höchstgrenzen und der Handel mit Emissionszertifikaten in Betracht.

[130] Theoretisch muss die Steuer so bemessen sein, dass sie genau die externen Kosten ausgleicht, da dadurch die Zielvorgabe des Gleichgewichtsmodells im vollkommenen Wettbewerb erreicht wird.

vorliegen, die von einer Externalität Betroffenen durch Verhandlungen unabhängig von der Zuteilung der Eigentumsrechte eine effiziente Lösung erzielen werden (sog. *Invarianzthese*). In Coases Beispiel treffen Monopol und Monopson aufeinander. Das Recht entscheidet darüber, wer Nachfrager und wer Anbieter ist. Dies ergibt sich aus folgenden Überlegungen:

B ist Anbieter: *B darf Z verbieten, Kühe auf dem Grund weiden zu lassen.* Für Z bietet sich nur die Möglichkeit, einen Zaun mit Kosten in Höhe von 9 zu errichten und so mit vier Kühen einen Gewinn in Höhe von 1 zu erzielen (Ertrag 10 abzüglich Zaunkosten in Höhe von 9). B erzielt einen Gewinn in Höhe von 10. Wenn B und Z aber verhandeln, können sie sich darauf einigen, dass Z zwei Kühe hält und an B einen Ausgleich von mehr als 3 und weniger als 5 bezahlt, also zum Beispiel 4, so dass B einen Gewinn von 11 und Z einen Gewinn von 2 erzielen würde.

Z ist Anbieter: *B darf Z nicht verbieten, Kühe auf dem Grund weiden zu lassen.* Z wird in diesem Fall vier Kühe anschaffen Für B bleibt nur die Möglichkeit, einen Zaun zu errichten und einen Gewinn in Höhe von 1 zu erzielen. Z erzielt einen Gewinn in Höhe von 10. Wenn B und Z verhandeln, werden sie sich wiederum darauf einigen, dass Z zwei Kühe hält. Jedoch zahlt in diesem Fall B einen Ausgleich von mehr als 4 und weniger als 7, also zum Beispiel 5. In diesem Fall hätte B einen Gewinn von 2 und Z einen Gewinn von 11.

Das optimale Ergebnis, die optimale Verteilung der Ressourcen, stellt sich unabhängig von der steuernden Hand des Staates dann ein, wenn die Rechtsregeln bewirken, dass die Summe der Nutzen aller Handlungen der Menschen maximiert werden (Gesamtsaldo). Bei eindeutig definierten Rechten führt der Weg über Verhandlungen[131] zu dem gleichen (optimalen) Ergebnis: Z hat zwei Kühe (sog. *Effizienzthese*). Das Recht entscheidet nicht darüber, ob die Parteien einen Zaun errichten oder andere Maßnahmen zur Verminderung der externen Effekte vornehmen, sondern die tatsächlichen Umstände. Jeder kann Verursacher eines Vor- oder Nachteils, Schädiger oder Geschädigter, sein. Wer den Schaden (Nachteil eines Dritten) verursacht, verursacht zugleich einen wirtschaftlichen Zuwachs (Vorteil). Wer diesen Zuwachs verhindert oder behindert, verursacht am Gesamtergebnis einen Schaden, auch wenn er selbst einen individuellen Vorteil davon hat.[132] Wie hoch die Ausgleichszahlung zwischen den Parteien ausfällt, hängt von der Rechteverteilung *(Invarianzthese)* und vom Ver-

[131] Verhandlungen sind nicht immer sinnvoll, sondern nur dann, wenn zwischen den Extrempositionen der beiden Seiten eine Konstellation möglich ist, bei der der Gesamtertrag beider Parteien größer ist, als bei einer der beiden Extrempositionen. Wenn der Gewinn des einen höher ist als der damit einhergehende Verlust des anderen oder wenn die Kosten für Schutzmaßnahmen geringer sind als der Verlust bei unterlassenen Schutzmaßnahmen, entsteht keine Verhandlungsmasse, die zum Ausgleich der Nachteile einer Seite verwandt werden könnte; Coase, *Social Cost*, S. 11, 13.

[132] Coase, *Social Cost*, S. 44: »*The cost of exercising a right (of using a factor of production) is always the loss which is suffered elsewhere in consequence of the exercise of that right.*«

handlungsgeschick der Parteien ab und bewegt sich zwischen den in den Alternativen genannten Beträgen.[133] Die Einkommenseffekte der Rechtezuteilung sind bei gleichen Kosten und gleicher Leistung hoch (von dem Gesamtertrag in Höhe von 13 bekommt der Rechtsinhaber 11/13).

Die initiale Güterzuordnung, also die Rechtsordnung, bestimmt, wer als Verursacher eines Schadens anzusehen ist. Er wird zum Nachfrager oder hat die Kosten der Schadensminderung zu tragen. Das Recht (nicht die individuelle Leistung) entscheidet damit zugleich über die Verteilung des Gesamtertrags zwischen B und Z, wer in der vorteilhafteren Situation ist und den Großteil des Gewinnes zugeordnet bekommt, während die Verhandlungen selbst zum gesamtwirtschaftlich optimalen Ergebnis, dem utilitaristisch definierten Zweck des Rechts, führen.

Bei Coase stehen sich konkurrierende Nutzungsmöglichkeiten gegenüber. Infolge der Ausschaltung von Transaktionskosten und der vollkommenen Kenntnis über die effiziente Nutzung des Gutes werden die Rechtssubjekte irrelevant, wenn die Nutzungsmöglichkeiten an jedem Gut genau und angemessen definiert und in übertragbaren Rechten vergegenständlicht sind. Der Markt sorgt dafür, das jedes Gut seiner optimalen Nutzung zugeführt wird. Die Bedingungen – Abwesenheit von Transaktionskosten, Einkommenseffekten, vollkommener Wettbewerb und Kenntnis über die effizienteste Nutzung – führen zur Bedeutungslosigkeit der ursprünglichen Zuordnung der Rechte an den Gütern und damit auch der Rechtssubjekte.

Insofern ist allerdings die Schlussfolgerung, Verhandlungen seien gegenüber staatlicher Regulierung die bessere Lösung, nicht zutreffend. weil man theoretisch sämtliche Nutzungsmöglichkeiten sämtlicher Güter in ein Rechenprogramm einspeisen und diesem die Zuordnung der Nutzungsmöglichkeiten überlassen könnte. Die Schlussfolgerung wird erst richtig, wenn man davon ausgeht, der Staat habe – im Gegensatz zu den Marktakteuren – keine oder nur unzureichende Kenntnis über die effiziente Nutzung des Guts oder er könnte nur mittels Steuern reagieren.[134] Hätte der Staat die Kenntnisse über die effiziente Nutzung der Güter, könnte er die gleiche Verteilung der Güter anordnen, die der Marktmechanismus herbeiführen soll. Der Aufwand der staatlichen Verwaltung für die Güterverteilung darf dabei annahmegemäß nicht

---

[133] Ausführlich Calabresi/Melamed, *Property Rules, Liability Rules*, S. 1093–1105. Coase, *Social Cost*, S. 5; Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 345–348; Varian, *Mikroökonomik*, S. 520–534; Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, S. 263 f. Wenn auf diese Art die möglichst effiziente Allokation eines Guts herbeigeführt wird, ist das Kaldor-Hicks-Kriterium erfüllt (über Transferzahlungen kann theoretisch ein Gerechtigkeitsmangel ausgeglichen werden).

[134] In diesem Fall hilft nach Hayek, *Use of Knowledge*, S. 526, der Markt und das Preissystem zur besseren Allokation der Güter: *»In a system in which the knowledge of the relevant facts is dispersed among many people, prices can act to coordinate the separate actions of different people in the same way as subjective values help the individual to coordinate the parts of his plan.«*

berücksichtigt werden, da es sich ja um Transaktionskosten[135] handelt (die die Verhandlungen der Marktteilnehmer ersetzen).

Die beschriebenen Marktmechanismen können nur funktionieren, wenn einzelne Mitglieder (oder kleine Gruppen) über die betroffenen Güter exklusiv verfügen. Die Schlussfolgerung aus diesen Überlegungen lautet, dass zentrale Aufgaben des Rechts die angemessene Gestaltung der Rechte (propery rights) sowie die Minimierung der Transaktionskosten seien. Sinken die Transaktionskosten, würde die unsichtbare Hand des sich selbst regelnden Marktes, der unter Wettbewerbsbedingungen ineffizientes Wirtschaften sanktioniert, optimale Ergebnisse zeitigen. Das Modell setzt auch voraus, dass vollkommener Wettbewerb herrscht. Wenn der Markt nicht funktioniert, was beispielsweise bei steigenden Skalenerträgen und einem daraus resultierenden natürlichen Monopol der Fall sein kann, versagt das Modell.[136] Die Güter wechseln zwar weiterhin dorthin, wo der höchste Preis bezahlt wird. Jedoch ist die Annahme, das Gut würde am effizientesten dort genutzt werden, wo der höchste Preis gezahlt wird, nicht mehr erfüllt. Der Markt kann seine Allokationsfunktion nur erfüllen, wenn die Marktpreise unter bestimmten Bedingungen zustande kommen. Diese lauten kurz zusammenfasst: Es muss Wettbewerb bestehen. Die Produktionsfunktion muss den typischen neoklassischen Annahmen entsprechen, konstante Skaleneinnahmen (doppelter Absatz in Stückzahlen führt zu einem doppelten Umsatz) und sinkende Skalenerträge (steigende Kosten mit Steigerung des Ausstoßes).[137]

2.2.6.2 *Internalisierung*

Die Internalisierung externer Effekte verfolgt den Zweck, die Wirkungen des Handelns vollständig zu erfassen, weil der Gesamtnutzen, nicht der Individualnutzen, entscheidend ist. Diesem Ansatz folgend sollen die externen Effekte internalisiert werden: Nachteile Dritter sollen das Vermögen des Verursachers vermindern, da er andernfalls auf Kosten Dritter produziert. Betrachtet man den Unterschied zwischen dem Entgelt, das jemand mit oder ohne Internalisierung externer Effekte theoretisch erzielen kann, erscheint die Internalisierung als eine Methode der Preis- oder Mengenkorrektur für die angebotenen Leistungen oder Güter. Werden negative externe Effekte internalisiert, muss aufgrund der höheren Kosten entweder der Preis erhöht

[135] Coase, *Social Cost*, S. 18.

[136] Coase, *Social Cost*, 32, setzt voraus, dass alle Preise Wettbewerbspreise sind.

[137] Samuelson, *Theory of Public Expenditure*, S. 388. Der Nutzen der Theorie ist beschränkt, da die Voraussetzungen für eine sinnvolle Anwendung hoch sind. So wird auch eine Vielzahl von Einwänden gegen die praktische Anwendbarkeit der Theorie erhoben, die hier nicht genauer dargestellt werden müssen. Die Ergebnisse der jeweiligen Modelle sind, um es mit Coase zu sagen, nicht invariant. Vgl. hierzu Calabresi/Melamed, *Property Rules, Liability Rules*, S. 1111; Siemer, *Das Coase-Theorem*, S. 80–82 oder Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*, S. 48–69, m. w. Nachw.

oder (bei steigenden Grenzkosten) die Produktionsmenge verringert werden. Das auf dem Markt erzielbare Ergebnis soll einem objektivierten Zustand genähert werden, indem gesamtwirtschaftliche Vor- und Nachteile sich mittelbar auf den Preis oder die Ausbringungsmenge auswirken.

Demsetz führt in seinem Beitrag zu den Property Rights neben den typischen externen Effekten, den Emissionen einer Fabrik, etwa Rauch oder Abwässer, sowie dem Raubbau an nachwachsenden Ressourcen, weitere, wohl mit Bedacht befremdliche Beispiele (Sklaven und die Wehrpflicht[138]) an. Sklaven sollen das Recht bekommen, sich freizukaufen. Der Sklave würde seinem Eigentümer als Entgelt dasjenige anbieten, was er als freier Mann auf dem Arbeitsmarkt verdienen könnte, – wohl abzüglich der Lebenshaltungskosten – und der Eigentümer des Sklaven müsste in seine Gesamtrechnung nicht nur den Wert der Arbeitsleistung des Sklaven abzüglich Lebenshaltungskosten einbeziehen, sondern auch den entgangenen Betrag für den Freikauf. Auf diese Art könnten die Kosten der Sklavenhaltung internalisiert werden (nach Demsetz ist die Frage nach der Effizienz eine Erklärung für die Abschaffung der Sklaverei).[139] Überträgt man die Ausführungen von Demsetz zur Wehrpflicht auf die Sklaven, würde sich so die optimale, effiziente Mischung von Sklaven und freien Arbeitskräften einstellen.

Insoweit sind die Überlegungen von Smith[140] aufschlussreich, der mit den Grenzkosten der Arbeitskraft argumentiert. Ein Sklave koste den Eigentümer die Lebenshaltungskosten für eine Person, während eine freie Arbeitskraft in der Regel zumindest die Lebenshaltungskosten für die Familie einbringen müsste. Das seien neben dem Ehepaar zumindest vier Kinder, da die Hälfte der Kinder stürbe, bevor sie in der Lage kämen, selbst eine Familie zu gründen. Wenn die Klasse der Arbeitskräfte keine Familien gründen und unterhalten könne, würden sie nach einer Generation aussterben.

---

[138] Demsetz wendet das Coase-Theorem auf die Wehrpflicht an. Wenn die Wehrpflicht als ein handelbares Gut ausgestaltet sei, würde sich – unabhängig von der ursprünglichen Rechtsverteilung – eine effiziente Mischung von Armeeangehörigen und anderen Bürgern einstellen. Würde das Gesetz eine Wehrpflicht vorsehen, wären die Wehrpflichtigen belastet, die sich gegen Entgelt von der Wehrpflicht befreien könnten. Ohne Wehrpflicht seien die Bürger belastet, die die Berufsarmee bezahlen müssten.

[139] Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 348. Soll man daraus schließen, dass die Sklaverei nur eine Begrenzung des Profits bedeutete? Woraus sich dann, wie Sombart es formuliert, die »*Notwendigkeit ergebe, dass die Europäer während langer Jahrhunderte so viele Millionen von Menschenleben im Grund nutzlos geopfert haben, d. h. ohne den Zweck zu erreichen, mit hohen Profiten ihr Vermögen anzuschwellen.*« Vgl. Sombart, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 703–714, der zu dem Ergebnis kommt, dass die Sklaverei im typischen Einsatzgebiet (vor allem der Landwirtschaft) hohe Gewinne abgeworfen haben muss.

[140] Smith, *Wealth of Nations*, S. 85 f. Allerdings, so Smith weiter, gäbe es Situationen, in denen der Arbeitslohn sich weit über den Satz erhöht, der der niedrigste sei, den die Menschlichkeit zulasse, nämlich dann, wenn die Nachfrage nach Arbeitskräften steigt. In der Landwirtschaft, dem Haupteinsatzbereich der Sklaven, sollen nach Smith die kleinen Eigentümer das optimale Ergebnis herbeiführen, wie er ausführlich im dritten Buch darlegt.

Damit seien die Lebenshaltungskosten für die freie Arbeitskraft höher als die für einen Sklaven (der noch dazu bis zu seinem vierzigsten Lebensjahr aufgebraucht werden könnte). Folgt man Demsetz, würde es keine Nachfrage nach freien Arbeitskräften geben, da die Sklaven immer billiger seien. Die Sklaven wären nicht in der Lage, irgend ein Entgelt für den Freikauf anzubieten, da sie auf dem freien Arbeitsmarkt angesichts der billigeren Konkurrenz nichts verdienen könnten.

Die Überlegungen zur Internalisierung externer Effekte sind nicht auf rein wirtschaftliche Sachverhalte beschränkt. Kant hatte 1795 mit dem Auseinanderfallen von Nutzen und Kosten begründet, dass eine demokratische Republik weniger Kriege führen würde. Wenn die Zustimmung der Staatsbürger erforderlich sei,

> um zu beschließen, ob Krieg sein solle, oder nicht, so ist nichts natürlicher, als daß, da sie alle Drangsale des Krieges über sich selbst beschließen müßten (als da sind: selbst zu fechten, die Kosten des Krieges aus ihrer eigenen Habe herzugeben; die Verwüstung, die er hinter sich läßt, kümmerlich zu verbessern; zum Übermaße des Übels endlich noch eine den Frieden selbst verbitternde, nie (wegen naher, immer neuer Kriege) zu tilgende Schuldenlast selbst zu übernehmen), sie sich sehr bedenken werden, ein so schlimmes Spiel anzufangen: da hingegen in einer Verfassung, wo der Unterthan nicht Staatsbürger, die also nicht republikanisch ist, es die unbedenklichste Sache von der Welt ist, weil das Oberhaupt nicht Staatsgenosse, sondern Staatseigenthümer ist, an seinen Tafeln, Jagden, Lustschlössern, Hoffesten u. d. gl. durch den Krieg nicht das Mindeste einbüßt, diesen also wie eine Art von Lustpartie aus unbedeutenden Ursachen beschließen und der Anständigkeit wegen dem dazu allezeit fertigen diplomatischen Corps die Rechtfertigung desselben gleichgültig überlassen kann.[141]

Kant bezeichnet den Fürsten als *Staatseigentümer,* der nach der Theorie eigentlich die externen Effekte internalisieren müsste. Ohne diese Frage zu vertiefen; es wird deutlich, dass eine simple Anwendung der Theorie in einem komplexen System keineswegs den gewünschten Erfolg herbeiführen muss. Jedoch stellt auch Kant fest, dass die Entlastung von einem Teil der nachteiligen Folgen bei einem zweckrational orientierten Handeln die Entscheidung beeinflussen kann.

Externalitäten sollen nach Demsetz dann internalisiert werden, wenn die gesamtwirtschaftlichen Vorteile der Internalisierung deren Nachteile (Kosten) übersteigen.[142] Die Schwierigkeit bei den externen Effekten liegt nicht in der banalen Feststellung, dass bei einer Alternative die bessere Variante diejenige ist, bei der der Saldo der Vorteile und Nachteile am größten ist, sondern in der Bestimmung dessen, was Externalitäten sind und wer was internalisieren soll. Demsetz, dessen Beitrag Toward

[141] Kant, *Zum ewigen Frieden*, S. 351.
[142] Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 349.

a Therory of Property Rights auf Coase aufbaut, führt hierzu aus: »*A primary function of property rights is that of guiding incentives to achieve a greater internalization of externalities. Every cost and benefit associated with social interdependencies is a potential externality.*«[143] Zunächst frage man üblicherweise, wer den Schaden (den negativen externe Effekt) verursacht hat. Negative externe Effekte fallen gewöhnlich unter das Schadensersatzrecht oder den präventiven Unterlassungsanspruch. Nach der Theorie zu den Property Rights ist aber die Frage, wer den Schaden oder Vorteil (externer Effekt) verursacht, lediglich von untergeordneter Bedeutung. Entscheidend ist, dass die externen Effekte internalisiert werden. Fehlt ein entsprechendes Abwehrrecht gegen die Einwirkung, sind Dritte in der Theorie bereit, einen gewissen Betrag zu bezahlen, damit sie nicht von den negativen externen Effekten betroffen werden.

Eine Möglichkeit hierzu sind Ausschließlichkeitsrechte, die bestimmen, wer als Schädiger (Nachfrager) und wer als Geschädigter (Anbieter) anzusehen ist: Wenn es um das alleinige oder gemeinsame Nutzen eines fremden Grundstücks geht, werden sich die Parteien aufgrund des Eigentums über einen Ausgleich auseinandersetzen. Das Recht gewährt dem Eigentümer oder Inhaber eines Ausschließlichkeitsrechts (Leben, Körper, Gesundheit, Freiheit, Eigentum oder ein sonstiges Recht) nach §§ 1004, 823 BGB Abwehr- und Ausgleichsansprüche. Der Züchter Z wird, wenn er das Grundstück des Bauern B nutzen will, mit diesem in Verhandlungen treten und – wenn sämtliche Informationen über die Ertragsänderungen durch die Mitnutzung des Grundstücks von B vorliegen – eine gesamtwirtschaftlich optimale Gestaltung (beispielsweise Pachtvertrag) vereinbaren. Beide Ressourcen – also der Acker von B wie die Herde von Z würden optimal genutzt, so dass Allokationseffizienz vorliegt.

Beim Einleiten von Abwässern in einen Fluss wird jedoch kein von §§ 1004, 823 BGB geschütztes Rechtsgut des flussabwärts lebenden Fischers verletzt (außer bei einem Eingriff in den eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb). Das fließende Wasser gehört nicht dem Fischer und die darin lebenden Fische gehören ihm erst, wenn er sie gefangen hat. Der durch die Abwässer verminderte Fischbestand äußert sich beim Fischer als bloßer Vermögensschaden (geringerer Ertrag). Ihm steht kein Abwehrrecht zur Verfügung. Wenn die Parteien über Verhandlungen ein gesamtwirtschaftlich besseres Ergebnis erzielen können, kann es zu einer Verbesserung der Situation kommen. Wenn es jedoch keine Verhandlungsmasse gibt, also zwischen den Extrempositionen kein höherer Gesamtertrag möglich ist, unterbleibt die Internalisierung der externen Effekte. Die Fabrik produziert weiterhin zu viel zu Lasten des Ertrags des Fischers. Wenn das Recht dem Fischer allerdings ein gut definiertes Abwehrrecht an die Hand gibt, hätte er unabhängig von der Frage, ob es eine Verhandlungsmasse gibt, ein Mittel, um den Schadensverursacher zu zwingen, die externen Kosten selbst zu tragen (zu

[143] Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 348.

internalisieren).[144] Damit wird jeder Akteur gezwungen, die vollständigen Kosten seines Handelns zu berücksichtigen.

Bei einem positiven externen Effekt handelt es sich hingegen um einen Fall der Bereicherung Dritter.[145] Ein positiver externer Effekt liegt vor, wenn der private Ertrag kleiner als der soziale Ertrag ist. In diesem Fall würde unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten zu wenig von dem Gut produziert werden. Positive externe Effekte können ein Grund für den Staat sein, durch Subventionierung für eine Aufwertung des am Markt erzielbaren Ertrags[146] zu sorgen oder das Gut selber anzubieten.

Im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum sind zahlreiche Konstellationen vorhanden, in denen jemand ohne Zutun von einem positiven externen Effekt betroffen sein kann. Das geistige Eigentum an sich betrifft aber keine positiven oder negativen externen Effekte. Beim geistigen Eigentum geht es um die Zuordnung der Chancen (pekuniäre Externalitäten), die sich aus den Angebots- und Nachfragefunktionen des Marktes ergeben. Das geistige Eigentum soll das Mittel (zum Zweck der Internalisierung) sein, mit dem Dritten, die in den Genuss der Vorteile kommen wollen, gezwungen werden, zu den Kosten der Produktion des Guts beizutragen.[147] Es soll die sonstigen Personen, die Vorteile von dem geistigen Gut haben, in zahlende Marktnutzer verwandeln.

Da mehrere Aspekte aufeinandertreffen, die sich relativ zueinander verhalten, stellt sich die Frage nach einem klaren Bezugspunkt. Im einfachen Fall der Rußemissionen einer Fabrik und den davon betroffenen Nachbarn sind die Emissionen für die Nachbarn negative externe Effekte. Wenn jemand einen besonders wirksamen Rußfilter erfindet und dieser weite Verbreitung findet, sind alle, die von der besseren Luftqualität profitieren, bereichert. Je nach Ausgestaltung der ursprünglichen Ausstattung mit Rechten tragen entweder der Gewerbebetrieb (die Nachbarn haben ein Abwehrrecht) oder die Nachbarn (wenn sie kein Abwehrrecht haben) die Kosten für die Anschaffung des Rußfilters.

Wenn der Gewerbebetrieb den Rußfilter kauft, liegen im Verhältnis zwischen dem Erfinder und den Nachbarn positive externe Effekte vor, da die Gesundheit und die

---

[144] Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 348 f. Zugleich offenbart sich eine Schwäche der Theorie: Die Ausgestaltung des Rechts. Bei konsequenter Umsetzung müsste der Emittent dem vom externen Effekt Betroffenen eine Art Garantie geben, mit einem bestimmten Aufwand einen bestimmten Ertrag zu erzielen.

[145] Wenn jemand einen Text vorliest und ein Dritter diesen Text hört, ist dies ein externer Effekt. Übt ein Opernsänger im Hotelzimmer, kann dies für den Zimmernachbarn einen positiven oder einen negativen externen Effekt zur Folge habe, je nachdem, ob der Gesang gefällt oder nicht; Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 340 f..

[146] Theoretisch muss die Subvention so bemessen sein, dass sie genau die externen Vorteile ausgleicht, da dadurch die Zielvorgabe des Gleichgewichtsmodells im vollkommenen Wettbewerb erreicht wird.

[147] Frischmann, *Demsetzian Trend in Copyright Law*, S. 653.

Grundstücke der Nachbarn Vorteile haben, die internalisiert werden müssten. Aber handelt es sich überhaupt um einen externen Effekt, wenn bereits zwischen dem Erfinder und dem Gewerbebetrieb ein Ausgleich erfolgte? Man kann es auch umgekehrt sehen. Die negativen externen Effekte der Rußverursacher werden gemindert. Handelt es sich also bei Licht betrachtet nur um die Verminderung negativer externer Effekte? Ist die Abholzung des Regenwalds ein negativer Effekt oder ist das Nichtabholzen ein positiver externer Effekt?[148] Klare Antworten zu diesen Fragen bietet die Theorie nicht, da die einfachen Modelle regelmäßig nur Beziehungen zwischen zwei Rechtssubjekten betrachten.

Man kann weder auf ein betroffenes Gut noch auf die Änderung des Zustandes der den Rechtssubjekten zugeordneten Güter abstellen, sondern muss zunächst einen Null- oder Ausgangspunkt bestimmen. Bewegt man sich im Modell weiter fort, wird klar, dass die Bestimmung des Nullpunktes durch das Recht erfolgt. Da alles in ein reziprokes System eingebunden ist[149] und nach der Invarianzthese die ursprüngliche Rechteverteilung nicht entscheidend ist, kommt dem Recht (also den Property Rights) die Aufgabe zu, zu bestimmen, welche Effekte sich nachteilig oder vorteilhaft auf ein Rechtssubjekt auswirken.

Allerdings ist damit noch nicht die Frage geklärt, ob und wie in einem Dreiecksverhältnis ein Ausgleich erfolgen soll. Die Zuweisung der Vor- und Nachteile ist bei einer Vielzahl von Beteiligten komplex.

Wenn sich eine Epidemie ausbreitet und ein Arzt einen Impfstoff gegen die Krankheit entwickelt, müssen den Impfstoff diejenigen bezahlen, die den Schutz vor der Ansteckung erwerben. Je mehr Menschen sich impfen lassen, desto niedriger wird die Wahrscheinlichkeit einer Ansteckung. Von der Reduzierung des Ansteckungsrisikos profitieren alle Gesunden, obwohl ihn nur einige bezahlt haben. Wer sich nicht impfen lässt, wird so zum Trittbrettfahrer derjenigen, die die Kosten für die Impfung aufbringen.[150] Wird hingegen ein Heilmittel erfunden, das die Kranken heilt, bezahlen die Kranken das Medikament. Positive externe Effekte treten aber weiterhin bei denjenigen ein, die nicht von der Krankheit angesteckt werden. Müssen die Gesundgebliebenen also in jeder Variante einen Ausgleich bezahlen, und wenn ja, an

[148] Für Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 559, geht vom Regenwald wegen seiner Bedeutung für das globale Klima ein positiver externer Effekt aus.

[149] Duffy, *Comment*, S. 1006, bezeichnet die Verbindung unter Hinweis auf Coase als selbstverständlich: »*The reciprocal nature of positive and negative externalities has been common in the literature for nearly half a century.*« Positive externe Effekte sind aber nicht zwingend mit negativen verknüpft.

[150] In der Literatur finden sich andere Beispiele, etwa Alchian/Demsetz, *Property Right Paradigm*, 21, hinsichtlich überfüllter Straßen und Staus: Es ist niemand daran gehindert, andere Autofahrer dafür zu bezahlen, dass sie eine alternative Strecke nutzen. Jedoch führe das System dazu, dass jeder Fahrer nur Dritte bezahlen lassen würde, da diejenigen, die nicht zahlten, nicht gehindert werden könnten, die Straße zu nutzen. Dies würde zu Transaktionskosten und einem Trittbrettfahrerproblem führen.

wen? Wer verursacht die positiven externen Effekte bei den Gesundgebliebenen: der Erfinder des Medikaments oder diejenigen, die das Medikament bezahlt haben?

Eine bestimmte Gestaltung des Schutzes kann unter Umständen ineffiziente Ergebnisse zeitigen. Wenn ein Kraftfahrer sehr vielen Betroffenen einen sehr kleinen Schaden zufügt (negativer externer Effekt), sobald er sein Kraftfahrzeug mittels Verbrennungsmotor in Gang setzt, müsste jeder Autofahrer mit jedem Geschädigten in Verhandlung treten. Es könnten theoretisch sehr viele Menschen einen äußerst kleinen Obolus verlangen, dessen Geltendmachung und Durchsetzung dazu führen würde, dass das Kraftfahrzeug nicht mehr genutzt werden würde.[151]

Wenn ein Radiosender, bevor er ein Musikstück senden darf, mit dem Inhaber der Rechte am Musikstück über den Preis für diese Nutzung des geistigen Eigentums (wobei der Wert nach Uhrzeit, Anzahl der Hörer, Dauer des Musikstücks etc. variieren kann) verhandeln müsste, wäre dies ein zeitaufwändiges Unterfangen. Die Verhandlungen und die Vielzahl von Vertragsabschlüssen verursachen Kosten, die nicht dem Urheber, nicht dem Musikverlag und auch nicht dem Radiosender zugute kämen und die entweder die Hörer oder die Werbetreibenden bezahlen müssten. Wenn die einzelnen Hörer für jede einzelne Nutzung zahlen müssten (positiver externer Effekt), würden die Kosten weiter steigen. Die Transaktionskosten wären unter Umständen so hoch, dass die zusätzlichen Kosten für die Verwaltung der Einzelzahlungen über dem Preis für die eigentliche Leistung liegen. Unter Umständen kann die Leistung nicht erbracht werden (selbst wenn jeder rein wirtschaftlich nur auf seine Kosten und seinen Nutzen achten würde). Hierbei sollte man es in der Regel belassen, sofern nicht die Anbieter und Interessenten einen Weg zur Finanzierung finden.

2.2.7 Private, öffentliche und Kollektivgüter

Ob ein Gut als *privates* oder *öffentliches* eingestuft wird, ergibt sich aus den besonderen Eigenschaften des Guts, wobei als Kriterien Ausschließbarkeit und Rivalität angesehen werden. Private Güter sind praktisch immer *wirtschaftliche* Güter, während man bei

[151] Es stellt sich die Frage, wie weit der Kreis gezogen werden soll, innerhalb dessen die externen Effekte internalisiert werden müssen. Insoweit muss man den Grundsatz anwenden, dass die Internalisierung über ein individuelles Abwehrrecht oder einen Schadensersatzanspruch nur dann erfolgen sollte, wenn die Vorteile der Internalisierung die Nachteile überwiegen. Bei negativen externen Effekten müssen andere Steuerungsinstrumente wie Verbote, pauschale Abgeltung oder Finanzierung über Steuern in Betracht bezogen werden. Calabresi/Melamed, *Property Rules, Liability Rules*, S. 1111–1115, folgern beispielsweise, dass bei einer Vielzahl von nachteilig Betroffenen das Recht unveräußerlich sein soll. In der Praxis bedeutet dies, dass etwa ein Umweltverschmutzer nicht mit allen möglichen Geschädigten über eine Ausgleichszahlung verhandeln kann, sondern die Umweltverschmutzung verboten wird. Vgl. auch Richter/Furubotn, *Neue Institutionenökonomik*, S. 53–86.

öffentlichen Gütern[152] nicht zwingend von einem wirtschaftlichen Gut ausgehen kann. Gute Umweltbedingungen oder Sicherheit kann man als öffentliche Güter ansehen, eine Verbesserung der Umstände kann erhebliche Kosten verursachen und sich auf die Bewertung anderer Güter (etwa Grundstückspreise) auswirken, jedoch handelt es sich nicht um wirtschaftliche Güter im eigentlichen Sinne. Die Unterscheidung der privaten und öffentlichen Güter ist ferner zu trennen vom rechtlichen Status, also ob eine Person das Recht hat, über das Gut exklusiv zu verfügen. Bei einem an sich öffentlichen Gut kann durch Rechtsregeln die Ausschließbarkeit künstlich hergestellt werden. Die Ausschließbarkeit ergibt sich dann aber nicht aus der Eigenschaft des Gutes, sondern aus der Achtung und Durchsetzung der Rechtsregeln mit den (typischerweise staatlichen) Machtmitteln.

Private Güter zeichnen sich durch Rivalität und Ausschließbarkeit aus. Rivalität bedeutet, dass der Konsum oder Gebrauch des Guts durch eine oder mehrere Personen anderen die Nutzung – gleichzeitig oder endgültig – unmöglich macht. Einen Apfel kann nur eine Person essen – andere sind damit von der Nutzung dieses einen Apfels endgültig ausgeschlossen. Es ist ein Konsumgut, das mit Gebrauch verbraucht wird. Das Gut muss sich bei der Nutzung aber nicht verbrauchen. Auf einem Fahrrad kann nur eine begrenzte Anzahl von Personen fahren, eine gleichzeitige Nutzung durch mehrere Personen ist nicht möglich (Gebrauchsgut). Wenn jemand auf einem Stück Land sitzt, kann nicht zugleich jemand anderes dort sitzen, ohne den ersten Besitzer zu stören oder zu vertreiben.

Es hängt von der Natur des jeweiligen Objekts ab, ob eine exklusive Verfügungsgewalt möglich ist oder nicht. Ausschließbarkeit betrifft die Frage, inwieweit jemand einen anderen von der Nutzung ausschließen kann. Wenn Objekte rival sind, ergibt sich aus der Natur der Sache, dass andere von der Nutzung zugleich ausgeschlossen werden können. Ansonsten ist die Ausschließbarkeit in der Regel eine Frage der tatsächlichen Umstände des Einzelfalls. Sie ist bei gleichen Gütern nicht zwingend gleich. Ein Deich schützt das gesamte Gebiet hinter dem Deich vor Überflutungen. Wenn dort mehrere Menschen ihr Hab und Gut haben, kann der einzelne von den Vorteilen des Deichs nicht ausgeschlossen werden. Wird das dahinter liegende Gebiet nur von einer Person genutzt und kann er andere von der Nutzung des Gebiets ausschließen, sind auch Dritte von der Nutzung der Vorteile des Deichs ausschließbar.[153]

Jede Gesellschaft stellt (sobald Konkurrenzsituationen entstehen) typischerweise öffentliche Leistungen wie Schutz vor Feinden, Sicherheit und Rechtsprechung bereit. Sie werden vom Herrscher gestellt und sind oft mit der Möglichkeit, Zwangsmittel

[152] Öffentliche Güter sind auch von den *freien* Gütern zu unterscheiden. Freie Güter sind zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Ort in ausreichendem Maße zur vollständigen Sättigung der Nachfrage vorhanden, ohne dass sie produziert werden müssen (Sand in der Wüste).

[153] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 326 f.

anzuwenden, verbunden.[154] Öffentliche Güter zeichnen sich aber nicht dadurch aus, dass sie der Staat oder die Öffentlichkeit zur Verfügung stellt, sondern durch das Fehlen der Ausschließbarkeit und der Rivalität im Konsum.[155]

Öffentliche Güter in Reinform – Demsetz bezeichnet sie als Kollektivgüter[156] – sind selten anzutreffen. Saubere Umweltbedingungen (oder eine Reduzierung der stetigen Überbelastung der Umwelt) gilt als ein solches Gut. Von den Vorteilen der sauberen Umwelt profitiert jeder – sie ist nicht rival – und es kann niemand von den Vorteilen ausgeschlossen werden. Ein urheberrechtlich relevantes öffentliches Gut sind beispielsweise Fernsehausstrahlungen oder Inhalte, die im Internet zur Verfügung gestellt werden.[157] Es sind die modernen Leuchttürme (das klassische öffentliche Gut). Jedermann mit einem entsprechenden Empfangsgerät im Sendegebiet (öffentliche Güter werden nicht unbedingt jedermann, sondern oft nur einem beschränkten Nutzerkreis zur Verfügung gestellt) kann sie konsumieren, ohne die Nutzung eines Dritten einzuschränken.[158] Zusätzliche Nutzer verursachen also auch keine zusätzliche Kosten. Die Grenzkosten einer steigenden Nutzung betragen Null.[159]

Bei öffentlichen Gütern liegt nach vielfach vertretener Ansicht ein Marktversagen vor, weil der Markt nicht zum optimalen Ergebnis führt. Es gibt bei diesen Güter zwar Interessenten, aber keinen, der bereit ist, einen Beitrag für die Bereitstellung des Gut zu leisten, weil er mangels Ausschließbarkeit auch ohne Bezahlung in den Genuss des Guts kommen kann. Die sogenannten Trittbrettfahrer nutzten die fehlende Ausschließbarkeit aus, um ohne Gegenleistung in den Genuss des Guts zu kommen.[160]

---

[154] Vgl. North/Thomas, *Rise of the Western World*, S. 27; Linde, *Ökonomie der Information*, S. 17; Demsetz, *Private Production of Public Goods*, S. 295.

[155] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 326 f.; Posner, *Economic Analysis*, S. 41; Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*, S. 49; Engel, *Innovationsanreize*, S. 41; Frischmann, *Commons Management*, S. 942–956; Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, 266 f.

[156] Demsetz, *Private Production of Public Goods*, S. 295, unterscheidet zwischen öffentlichen Gütern, bei denen keine zusätzlichen Kosten entstehen, wenn eine weitere Person das gleiche Gut nutzt, und Kollektivgütern, bei denen es nicht möglich sei, Nichtzahler auszuschließen. Samuelson, *Theory of Public Expenditure*, S. 387, hingegen spricht von »*collective consumption goods*«, wenn der Konsum des Gutes durch eine Person den Konsum anderer nicht reduziert. Die unterschiedlichen Bezeichnungen ergeben sich auch aus der Übersetzung (commons, gemeinsam, public, öffentlich).

[157] Holcombe, *Public Goods*, S. 5; Kiefer, *Medienökonomik*, S. 151.

[158] Unterschiedliche Möglichkeiten, den Fernsehsender oder andere öffentliche Güter trotzdem zu finanzieren, sind bekannt, etwa: Staatsfinanzierung, Werbung, gesetzlich angeordnetes Entgelt für die tatsächliche Nutzung oder die bloße Nutzungsmöglichkeit oder Ausschluss des freien Zugangs, beispielsweise durch Verschlüsselung, einen Passwortschutz oder ein Schutzrecht. Bei der Finanzierung über Steuern oder Werbung bleibt das Gut öffentlich, in den beiden anderen Fällen wird es über die Ausschlussmöglichkeit privatisiert, einmal durch das gesetzliche Gebot, im anderen Fall durch technische Mittel; Czygan, *Marktversagen im Hörfunk*, S. 45; Holcombe, *Public Goods*, S. 6.

[159] Demsetz, *Private Production of Public Goods*, S. 295; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 28.

[160] North/Thomas, *Rise of the Western World*, S. 45, wollen diese Theorie – öffentliches Gut – auch als

Freiwillige Zahlungen sind selten. Solange niemand dafür bezahlt, handelt es sich bei der Bereitstellung öffentlicher Güter offensichtlich um ein Minusgeschäft. Dementsprechend versagt bei diesen Gütern auch die Wertbemessung auf der Grundlage des am Markt gezahlten Entgelts, die auf einer nur in beschränktem Ausmaß verfügbaren Gütermenge und einer Preisbildung unter Wettbewerbsbedingungen fußt. Allerdings können Trittbrettfahrer natürlich nur vorhandene Güter nutzen, so dass sich für jeden die Frage stellt, welchen Wert eine Leistung für einen selbst hat.

2.2.7.1 Tragik der Allmende

Kollektivgüter zeichnen sich nach der Wirtschaftstheorie neben dem fehlenden Anreiz zur Herstellung durch das Problem der Übernutzung mit der Folge der ineffizienten Bewirtschaftung einer bereits existierenden Ressource aus. Es kommt zum Raubbau, etwa weil Wälder abgeholzt, jedoch nicht wieder aufgeforstet werden.[161] Die Tragik der Allmende ergibt sich aus einem Zusammenspiel der Handlungsfreiheit, dem Interesse an der persönlichen Nutzenmaximierung, der steigenden Bevölkerungszahl und der Endlichkeit der Ressourcen.[162] Bei Kollektivgütern (Allmende) fehlt es nach Absprache der Gemeinschaft an der Ausschlussmöglichkeit, jedoch ist die Nutzung rival.[163] Insofern erfüllt die Allmende nicht die Eigenschaften eines öffentlichen Guts. Der Erhalt, die Pflege oder Verbesserung einer Sache, die bei einer exklusiven Zuweisung mit höherer Wahrscheinlichkeit gewährleistet ist, werden von dem Modell nicht unmittelbar erfasst.[164]

Ab einem gewissen Niveau ist die Grenze des optimalen Gebrauchs einer nachwachsenden Ressource erreicht. Jedoch könne die Ressource mangels Ausschließbarkeit mit der Folge eines sinkenden Gesamtertrags übernutzt werden. Das Musterbeispiel ist die Gemeindewiese (Allmende), auf der zu viele Kühe sich das pro (Kuh-)Kopf immer weniger werdende Futter streitig machen und deshalb insgesamt weniger Milch

---

Ursache für den Stillstand der Entwicklung im 10. bis 12. Jahrhundert anwenden – nicht überzeugend. Sie führen die Umstände, die dies eindrucksvoll widerlegen, selbst an, etwa die sich über Jahrhunderte hinziehende Verbreitung der wirtschaftlich überlegenen Drei-Felder-Wirtschaft. Da sie frei kopierbar war, hätte sie sich viel schneller verbreiten müssen. Bemerkenswert ist auch, dass zahlreiche Unternehmen, die heutzutage mit öffentlichen Gütern handeln, sehr erfolgreich sind.

[161] Mises, *Nationalökonomie*, S. 601.

[162] Hardin, *Tragedy of the Commons*, S. 1244. Die Überfischung der Weltmeere zeigt die Konsequenzen der Problemlage, die das Seebeispiel Lehmanns im Modell wiedergibt; Lehmann, *Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs*, S. 356 f., auch wenn Lehmann die Frage der optimalen Ausbeutung in den Vordergrund stellt.

[163] Sie werden deshalb auch als *gesellschaftliche Ressourcen* oder *Kollektivgüter* bezeichnet; vgl. Linde, *Ökonomie der Information*, S. 18.

[164] Vgl. Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, S. 271 m. w. Nachw.

geben.[165] Es handelt sich um einen Fall nicht internalisierter externer Effekte, denn der Gebrauch der Ressource hat nachteilige, nicht kompensierte Folgen für andere Nutzer. Wenn jeder eine begrenzte Weidefläche zur ausschließlichen Nutzung zugewiesen bekommt, würde jeder eine Überweidung seiner Ressource vermeiden, weil er nicht nur die Vorteile exklusiv erhält, sondern auch die Kosten exklusiv tragen muss.[166] Es kann nicht mehr auf Kosten (oder zu Lasten) Dritter produziert werden.

Das Modell ist weitgehend auf nachwachsende oder sich regenerierende Ressourcen beschränkt, weil bei diesen die gegebene Erneuerungsrate überschritten werden kann.[167] Auch bei nachwachsenden Quellen ist das Modell der Tragik der Allmende nicht allgemeingültig und die Privatisierung nicht das Allheilmittel, eine Übernutzung zu vermeiden. Eine langsam nachwachsende Quelle wie ein Eichenwald, bei dem die Bäume erst nach 150 bis 250 Jahren geschlagen werden, zeigt die Grenzen der Theorie (die bei der isolierten Betrachtung außen vor bleiben).

Angenommen, die optimale Nutzbarkeit des Waldes lautet: Von hundert Bäumen kann jedes Jahr einer gefällt werden. Werden mehr Bäume im Jahr gefällt, reduziert sich mit der Zeit der Bestand. Unter Allmendebedingungen würden die Menschen sofort den gesamten Wald abholzen, da der Nachteil – die verminderte Regenerationsfähigkeit – auf Kosten aller geht und beim einzelnen nur gering spürbar ist. Ist der Wald hingegen Privateigentum, wird die Nutzung auf das wirtschaftlich optimale Maß begrenzt. Das läuft in diesem Fall aber auf genau das Gleiche hinaus: Der Wald wird gefällt und das Holz verkauft. Der Eigentümer steht vor der Alternative, entweder den Wald abzuholzen und den Erlös beispielsweise in Staatsanleihen mit einer fünfprozentigen Verzinsung zu investieren oder jedes Jahr von hundert Bäumen einen zu fällen. Im ersten Fall wäre der jährliche Erlös jedes Jahr fünf Prozent des aktuellen Wertes des Holzes, im anderen Fall ein Prozent. Dementsprechend gibt es in Deutschland Eichenwälder praktisch nur in staatlichem oder kommunalen Eigentum. Nach der rein ökonomischen Sicht hat der Eichenwald keine Existenzberechtigung.[168]

---

[165] Hardin, *Tragedy of the Commons*; Mises, *Human Action*, S. 653; Hasnas, *Theories of Environmental Regulation*, S. 96. Für einzelne Unternehmer ist dies eine Frage der abnehmenden Grenzerträge, also wenn die Kosten des steigenden Faktoreinsatzes zum Beispiel proportional sind, die Erträge aber weniger als proportional steigen. Ab einem gewissen Nutzungsgrad werden die Kosten für eine gesteigerte Nutzung höher als der Ertrag. Der Punkt ist dann erreicht, wenn der Grenzerlös geringer ausfällt als die Grenzkosten.

[166] Hasnas, *Theories of Environmental Regulation*, S. 98.

[167] Bei der Umweltzerstörung, die sich nicht wieder regeneriert, kann die *optimale Nutzung* der Ressource beispielsweise *keine Zerstörung* sein.

[168] Dieser Aspekt wird von Posner, *Economic Analysis*, S. 88, oder Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 554–557, übersehen. Man kann dagegen möglicherweise einwenden, dass durch die Reduzierung des Gesamtbestandes an Eichen der Preis für Eichenholz steigt (Modell zur intertemporalen Nutzenmaximierung). Das ändert aber an der Situation nichts, denn dies setzt zu jedem denkbaren Zeitpunkt die unwahrscheinliche Spekulation voraus, dass das Eichenholz in Zukunft

2.2.7.2 Property Rights

Das Eigentum umfasst ein dem Juristen bekanntes Rechtebündel (Besitzrecht, Nutzungs- und Fruchtziehungsrecht, Schutz gegen Entziehung, Beschädigung oder andere Einwirkungen, bereicherungsrechtlicher Ausgleich bei einem Eingriff, Verfügungsbefugnis und Vererblichkeit). Die Theorie der Property Rights beruht auf den oben geschilderten Annahmen, also dem Maximierungskalkül, der Internalisierung der externen Effekte, den Vorteilen des Markts mit der Allokation der Güter bei demjenigen, der das Gut am besten nutzt, und einer besonderen Anreizwirkung der exklusiven Vorteile.[169]

Ob die immer weiter um sich greifende Verbreitung geistiger Eigentumsrechte, Frischmann[170] spricht von einem *»Demsetzian trend«*, tatsächlich mit der Effizienz zusammenhängt, ist fragwürdig. Nach Weber[171] ist die Frage, was konkret zum Gegenstand des Eigentums gemacht wird, abhängig von der technischen Natur der Objekte und den ökonomischen Chancen, die mit den Objekten verbunden sind. Dass ein Objekt ein Arbeitsprodukt ist, sei nicht ausschlaggebend, sondern eher, ob es sich um ein abgrenzbares Objekt handelt, das mit Gewinn vermarktet werden kann. Dies sei Folge des die Gesellschaft immer weiter durchdringenden Kapitalismus, der auf eine Verbreiterung des Markts dränge. Wenn sich Gewinnchancen zeigen, gibt es jemanden, der – unabhängig von der Effizienz – nach Möglichkeiten sucht, diese auszunutzen.

Die Theorie der Property Rights[172] geht davon aus, dass eine effiziente Gestaltung

---

dauerhaft und überdurchschnittlich, also exponentiell im Wert steigt. Das führt unweigerlich zu einer Spekulationsblase.

[169] North, *Institutioneller Wandel*, S. 93.: *»Exklusive Eigentumsrechte, die dem Eigentümer etwas einbringen, bieten einen unmittelbaren Anreiz zur Erhöhung von Effizienz und Produktivität bzw. – allgemeiner gesprochen – zum Erwerb größeren Wissens und zur Aneignung neuer Verfahren. Eben diese Anreizveränderungen erklärt den raschen Fortschritt, den die Menschheit in den letzten 10 000 Jahren im Unterschied zu ihrer langsamen Entwicklung in der langen Zeit des primitiven Jagens und Sammelns davor verzeichnete.«* Zu diesem Ergebnis kommt North, wobei er an die Zäsur, dem Ende der als *Naturzustand* bezeichneten Epoche der Jäger und Sammler, anknüpft. Die Frage, ob Ursache, Wirkung und Begleiterscheinung richtig erkannt wurden, lässt sich jedoch nicht so eindeutig beantworten. So konzentriert sich nach Norths Darstellung die weitere technische Entwicklung für viele Tausend Jahre nach Beginn der sesshaften Landwirtschaft in erster Linie auf die Vergrößerung der militärischen Macht und die Entwicklung der Waffen- und Militärtechnik, also genau in einem Bereich, der sich nicht durch exklusive, sondern staatliche Eigentumsrechte und den Herrscher als Auftraggeber und Finanzier auszeichnet. Es ist also auch genau der gegenteilige Schuss zulässig.

[170] Frischmann, *Demsetzian Trend in Copyright Law*, S. 654.

[171] Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 260, Kap. II § 2.

[172] Diese Rechte sind – so scheint es – in den Zeiten, als Sozialismus und Kapitalismus über die bessere Wirtschaftsordnung stritten, als wissenschaftliche Gegenposition zu den sozialistischen Studien, den *»critics on the left«* (Alchian/Demsetz, *Property Right Paradigm*, S. 16), unter der Bezeichnung Property Rights in das Blickfeld der Wirtschaftslehre getreten.

der Rechte die Grundlage für wichtige Elemente der ökonomischen Untersuchungen ist: Wirtschaftliches Wachstum und der Sachzwang beschränkter Verfügbarkeit der Ressourcen. Im Idealfall würde die richtige Gestaltung dazu führen, dass die privaten und die sozialen Zuwächse für die gleiche Aktivität gleich wären. Mit der ausschließlichen Zuweisung der Vor- und Nachteile sowie dem Gleichlauf der privaten und sozialen Zuwächse ist die Internalisierung der externen Effekte gemeint. Je höher der Grad der Internalisierung, desto effizienter sei die Rechtsordnung in aller Regel gestaltet.[173] Es werden nicht nur die nachteiligen, sondern auch die positiven externen Effekte miteinbezogen. Wenn die Gesellschaft soziale Zuwächse erfährt, soll das Recht so gestaltet sein, dass derjenige, der das Gut schafft, ausschließlich die Vor- und Nachteile daraus zugewiesen bekommt.

Das ausschließliche Nutzungs- und Verfügungsrecht kann als absolutes, exklusives und übertragbares Recht, das Gut zu nutzen, es zu ändern und darüber zu verfügen, verstanden werden. Das Eigentum müsse dem Eigentümer *»alle von dem Gute ausgehenden Nutzwirkungen zufallen lassen und ihn auf der andern Seite mit jedem Nachteil, der aus der Verwendung des Gutes entstehen kann, belasten.«* Würden die Wirkungen des Handelns den Eigentümer nicht vollständig treffen, würde er manche Vorteile nicht in Rechnung stellen, weil sie ihm nicht zugute kommen, und ebenso manche Nachteile nicht in Rechnung stellen, weil sie ihm nicht zur Last fallen. Der Eigentümer *»wird daher von jener Linie abgelenkt werden, die sein Handeln eingehalten hätte, wenn die Rechtsordnung dem Zweck des Eigentums besser angepasst wäre. Es wird Handlungen geben, die die Eigentümer nur darum unterlassen, und es wird Handlungen geben, die sie nur darum setzen, weil die Rechtsordnung sie dort um den vollen Ertrag ihres Handelns bringt und sie hier von einem Teil der Verantwortung für ihr Handeln enthebt.«*[174] Wenn der Verursacher nur einen geringen Teil der Vorteile zugewiesen bekommt, sei der Anreiz vermindert, die tatsächlich wertvollen Güter zur Verfügung zu stellen, weil der Nutzenmaximierer auf seinen Vorteil, nicht auf den der Gesellschaft achtet. Das gesamtwirtschaftliche Ergebnis werde verwässert.

Sofern das Gut nicht für private Zwecke verbraucht wird, erfolgt die Bewertung und Belohnung für die Schaffung eines Guts über den Markt, auf dem es angeboten wird. Wenn externe Effekte internalisiert werden sollen, muss der als bestimmter Geldbetrag

---

[173] Vgl. etwa Mackaay, *Economic incentives*, S. 876; Schmidtchen, *Property Rights*, S. 3–6; Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, S. 272; Frischmann, *Demsetzian Trend in Copyright Law*, S. 658. Lehmann, *Theory of Property Rights*, S. 526, der neben dem Eigentum auch das geistige Eigentum wie Patente, Gebrauchsmuster, Geschmackmuster, Sortenschutz, Urheberrecht und Marken, aber auch mit Einschränkungen den eingerichteten Gewerbebetrieb, Namensrechte und Geschäftsgeheimnisse dazu zählt. Die Verfügungsbefugnis soll sicherstellen, dass das durch das ausschließliche Nutzungs- und Verfügungsrecht definierte Gut durch die Tauschgeschäfte dorthin gelangen können, wo sie am besten genutzt werden, das ist dort, wo der höchste Preis gezahlt wird.

[174] Mises, *Nationalökonomie*, S. 599 f.

ermittelte Wert der Nutzung durch Dritte (zumindest teilweise, nach der Theorie am besten vollständig) dem Rechteinhaber zugeschlagen werden.[175] Trittbrettfahrer müssen ausgeschlossen werden, damit der Idealfall der richtigen Gestaltung erreicht wird.

Dies setzt voraus, dass jeder Mensch wie ein *homo oeconomicus* denkt und handelt und dass er das exklusive Recht hat, sein Land, seine Arbeit, sein Kapital und anderen Besitz so einzusetzen, wie er es sich am vorteilhaftesten vorstellt. Ferner muss er allein die Verfügungsbefugnis haben und schließlich müssen die Rechte so gestaltet sein, dass kein anderer Vor- oder Nachteile aus der Nutzung des eigenen Eigentums ziehen kann. Vollständig und eindeutig zugewiesene individuelle, private und handelbare Eigentumsrechte sollen Voraussetzung für Wachstum und Entwicklung sowie ökonomische Effizienz sein. Unter Berücksichtigung des Coase-Theorems soll nur entscheidend sein, dass Eigentumsrechte eindeutig abgegrenzt und einem Verfügungsberechtigten, gleich wem (bei Abwesenheit von Transaktionskosten), zugewiesen sind.[176]

In so einer Situation sei gewährleistet, dass in hinreichendem Maße in Forschung und Entwicklung investiert, neues Wissen zur rechten Zeit am rechten Ort angewandt werde. Die Faktoren Arbeit und Kapital seien unter diesen Umständen im richtigen Ausmaß verfügbar und jeder Produktionsfaktor würde den Wertzuwachs erhalten, den seine Leistung produziert. Die Gesellschaft würde unter diesen Umständen mit einer optimalen, dem technischen Fortschritt entsprechenden Geschwindigkeit wachsen.

Allerdings hat die Theorie der Property Rights einen Mangel: Die Internalisierung soll zwar *Aktivitäten* erfassen, betrifft aber zuvorderst das Eigentum an Ressourcen. Der Privateigentümer hat eine stark konzentrierte Form von Property Rights, die nicht verwässert werden soll durch Einschränkungen der Rechte des Eigentümers.[177] Der Gleichlauf der sozialen und privaten Zuwächse wird denjenigen zugesprochen, die die Verfügungsgewalt über das Gut haben.

Damit wird die unter Umständen brachliegende Arbeitskraft nicht berücksichtigt. Während es für Adam Smith klar war, dass die Grundeigentümer nicht selbst aktiv zur Steigerung des Volkswohlstandes beitrugen, sondern dort ernteten, wo sie nicht gesät hatten, scheinen nach der Lehre zu den Property Rights plötzlich die Eigentümer die aktiven Kräfte geworden zu sein. Die Substanz als solche ist da. Die produktive Leistung im Sinne eines Zuwachses liegt in der Veränderung der Substanz.[178] Die Grundeigentümer erzielen nach Adam Smith als einzige unter den drei Klassen von

---

[175] Landes/Posner, *Economic Analysis of Copyright Law*, S. 328.

[176] Alchian, *Economics of Property Rights*, S. 131 f.; North/Thomas, *Rise of the Western World*, S. 91; Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 348.

[177] Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 550. Allgemein zur Bewertung von Property Rights; Schmidtchen, *Property Rights*, S. 5.

[178] Kant, *Metaphysik der Sitten*, S. 268 (§ 17); Marshall, *Principles of Economics*, Buch 2, Kap. 3, § 1.

Einkommensbeziehern (Arbeitslohn, Kapitalgewinn und Grundrente) ihr Einkommen, ohne dass sie dies Arbeit oder Sorge kostet. Grundeigentümer müssten deshalb auch keine Pläne oder Projekte initiieren. Zu den Grundeigentümern käme das Einkommen von selbst.[179]

> *»As soon as the land of any country has all become private property, the landlords, like all other men, love to reap where they never sowed, and demand a rent even for its natural produce. The wood of the forest, the grass of the field, and all the natural fruits of the earth, which, when land was in common, cost the labourer only the trouble of gathering them, come, even to him, to have an additional price fixed upon them. He must then pay for the licence to gather them; and must give up to the landlord a portion of what his labour either collects or produces.*[180]

Jede Steigerung der nützlichen Arbeit führt nach Smith mittelbar auch zur Erhöhung der Grundrente.[181] Die Grundeigentümer werden – unabhängig von ihrer Leistung – von den Einkommen des Großteils der Bevölkerung mitgenommen. Fährt die Straßenbahn schnell (steigen die Einkommen der Allgemeinheit), fahren auch die Grundeigentümer schnell. Stockt die Straßenbahn, fallen die Grundrenten. Dies geschieht vollständig unabhängig von den Kosten oder Leistungen der Eigentümer. Nicht nur die eigene Leistung, auch die Leistungsfähigkeit der Geschäftspartner ist aus Sicht des Einzelnen ein externer Umstand und nur in diesen Korrelationen, in welchem Rahmen der eine die fremde Leistung des anderen für sich nutzen kann, ist der Erfolg des Einzelnen überhaupt möglich. Das System der Marktwirtschaft beruht auf diesem Tauschprinzip.

In den simplifizierten Annahmen der Theorie zu den Property Rights wird vom Zusammenfallen von Eigentum und Leistung ausgegangen oder das bloße Haben von Eigentum zur Leistung erklärt. Dies beruht auf der Annahme, dass der Marktpreis die Relation der einzelnen Güter zueinander und so mittelbar den Wert der Leistung widerspiegelt. In der Regel wird nicht danach gefragt, ob eine Tätigkeit aktiv zum Volksvermögen beiträgt oder nicht, sondern ob eine Gegenleistung erbracht wird.

Es ist das klassische, aristotelische Problem, die Unfruchtbarkeit des Kapitals, das sich nicht selbstständig vermehrt. Die Substanz wächst nicht von allein über sich hinaus.

[179] Smith, *Wealth of Nations*, S. 265.

[180] Smith, *Wealth of Nations*, S. 67: *»Sobald aller Grund und Boden eines Landes Privateigentum geworden ist, begehren die Grundbesitzer, gleich allen anderen Menschen, zu ernten, was sie nicht gesäet haben, und verlangen sogar für ihre natürlichen Produkte eine Rente. Das Holz des Waldes, das Gras des Feldes und alle freiwilligen Früchte der Erde, die, solange der Boden allen gehörte, dem Arbeiter nur die Mühe des Sammelns kosteten, bekommen jetzt auch für ihn einen auf sie gesetzten Zuschlagpreis. Er muß nun für die Erlaubnis, sie zu sammeln, bezahlen und an den Grundbesitzer einen Teil desjenigen abgeben, was seine Arbeit zusammenbringt oder erzeugt.«*

[181] Smith, *Wealth of Nations*, S. 134, 265.

Je höher die Gegenleistung ist, die sich aus dem Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage auf dem Markt und dem freien Tausch ergibt, desto wertvoller soll auch die erbrachte Leistung für die Gesellschaft sein.[182] Allerdings liegen die Dinge nicht so einfach, denn das Auseinanderfallen von Arbeitsleistung und Eigentum an bewirtschaften Ressource wird nur unzureichend berücksichtigt.

Ein typisches Beispiel aus der Property-Rights-Schule: *»Ein Bauer sät Korn aus, düngt den Boden und errichtet Vogelscheuchen. Nachdem das Korn reif ist, erntet es der Nachbar.«*[183] Ein Getreidefeld von mäßiger Fruchtbarkeit bringt eine größere Menge an Nahrung für den Menschen hervor als der beste Weideplatz von gleicher Ausdehnung. Nimmt man an, eine bestimmte Fläche produziert mit einer arbeitsintensiven Bewirtschaftung Nahrungsmittel, die am Markt für 10 verkauft werden können, während die gleiche Fläche als Weideland nur Nahrungsmittel (Fleisch) im Wert von 3 produziert. Nimmt man weiter an, dass eine Arbeitskraft einen Bedarf von 9 hat. Die Arbeitskraft ist in der Lage, den Ertrag der Fläche bei der arbeitsintensiven Bewirtschaftung vollständig auszuschöpfen, während bei Weidewirtschaft eine Arbeitskraft 9 Flächen bewirtschaften kann.

Wenn es kein Eigentum an dem Grundstück gibt (Allmende), wird das Fläche als Weideland ineffizient genutzt, da säen nicht lohnt, wenn der Nachbar ernten kann (und es droht die Gefahr der Übernutzung). Wird Eigentum an dem Grundstück begründet, kann dem Eigentümer die Ernte nicht genommen werden, und er kann den höchstmöglichen Ertrag durch Verkauf des Getreides erwirtschaften (er kann die positiven Effekte internalisieren). Sind Eigentum und Arbeitskraft integriert, würde der Eigentümer das Land selbst bewirtschaften und Getreide anbauen, da er dann einen Ertrag von 10 hätte.

Gehört die Fläche aber einem Großgrundbesitzer, wird er sein Eigentum verwalten. Für ihn ist der Überschuss des Ertrags über die Kosten einschließlich der Arbeitskosten von Belang. Er kann Fläche als Weideland nutzen oder verpachten. Die Pachteinnahmen müssen für eine Fläche mindesten 2 betragen, da dies der Überschuss aus der Nutzung als Weideland ist. Er wird in diesem Fall die Weidewirtschaft vorziehen, weil dies ihm einen höheren Gewinn verspricht. Bei der Trennung von Eigentum und Arbeitsleistung wird die Ressource also nicht optimal bewirtschaftet.

Man kann einwenden, dass der Gesamtertrag bei der Nutzung als Weideland theoretisch höher ist, weil die Arbeitskraft, die nunmehr das Land nicht bewirtschaftet, an anderer Stelle eingesetzt werden und dort einen Überschuss von 9 produzieren kann (Gesamtüberschuss 12). Dies setzt aber nicht nur das Fehlen von Transaktionskosten, sondern auch Vollbeschäftigung voraus, denn nur dann wird die Arbeitskraft an ande-

[182] Es geht nicht um die Arbeitswerttheorie, die sich mit dem Wert eines Guts beschäftigt, und eine ökonomische, theoretische Erklärung für die Wertbestimmung sein soll.

[183] SCHMIDTCHEN, *Property Rights*, S. 7.

Tabelle 2.3: Eigentum und Leistung

	getrennt		integriert	
	Getreide	Weideland	Getreide	Weideland
Arbeitskosten	9	1	0	0
Ertrag	10	3	10	3
Überschuss	1	2	10	3
Verfügbare Arbeitskraft	1	9	1	9
Aggregat (Vollbeschäftigung)	11	12	11	12

rer Stelle eingesetzt (oder verdrängt keine andere Arbeitskraft). Liegt hingegen, wie nahezu immer, keine Vollbeschäftigung vor, wird die Arbeitskraft nicht genutzt und somit eine Ressource verschwendet. In solchen Gestaltungen kann die Zuordnung des Ertrags zum Eigentum zur weniger ertragreichen Ausnutzung der Fläche führen. Die Arbeitskraft wird bei der Trennung von Eigentum und Arbeitsleistung von der Bewirtschaftung des Ackers als Getreideland in eine alternative Beschäftigung gedrängt, während die Ressource nur unzureichend bewirtschaftet wird.

Diese Konstellation ist keine theoretische Annahme: So lagen im 18. Jahrhundert in Europa viele Flächen trotz verbreiteten Nahrungsmittelmangels und überschüssigen Arbeitskräften brach. Die Großgrundbesitzer bewirtschafteten nur ihre ergiebigen Flächen. Nach der französischen Revolution und der Abschaffung der seigneurialen Verfassung (ab 1793) änderten sich in Frankreich die Umstände: Die Entstehung einer größeren Zahl kleiner, unbelasteter Eigentümer (Arbeit und Eigentum waren wieder integriert) hat zur Verbesserung beigetragen, da die Eigentümer ihren Boden sorgfältiger bearbeiten. Sie versuchten, den Ertrag zu vergrößern, kultivierten alles Land, das ihnen anbaufähig erschien, bebauten jedes Bodenstück, das Ertrag zu bringen versprach. Der kleine Eigentümer, so stellte man fest, ruht nicht eher, bis er all diejenigen Verbesserungen durchgeführt hatte, die überhaupt möglich waren.[184]

Für die Produktion der Nahrungsmittel – Getreide oder Fleisch – wird die Anbaufläche und die Arbeitskraft benötigt. Wieso dem Eigentümer die positiven externen

[184] Abel, *Agrarkrisen*, 204 f., der eine Stimme aus dem Jahr 1819 zitiert. Allerdings darf man nicht annehmen, dass der vor der Revolution dem Bauerstand gehörende Anteil am Land sich entscheidend vergrößert hat, denn Frankreich war bereits vor der Revolution ein Land, in dem rund in Drittel des Lands bäuerlicher Kleinbesitz war (Kulischer, *Die Neuzeit*, 433). Weggefallen sind unter anderem auch die feudalen Vorrechte (Belastungen wie der Zehnte, Grundgerechtigkeiten, Jagdrechte etc.), so dass die Bauern das unbelastete Eigentum erhielten. Weggefallen sind damit die externen Vorteile, die den Anreiz für eine intensive Bewirtschaftung reduziert haben, wie es auch bei Pachtzinsen der Fall sein kann. Allerdings darf die einer Bauernfamilie zur Verfügung stehende Parzelle nicht so klein sein, dass der Ertrag nicht genügt, um das für den Lebenserhalt Notwendige zu erwirtschaften, und umgekehrt nicht so groß, dass ein Teil wieder verpachtet wird.

Effekte zugesprochen werden sollen, nicht jedoch der Arbeitskraft, ist nicht schlüssig. Selbst wenn die Arbeitskraft ihre Leistung zu den Grenzkosten anbietet, bleibt das ineffiziente Ergebnis bestehen. Daran ändert sich erst etwas, wenn auch der Eigentümer nur die Grenzkosten erhält. Es stellt sich die (in im Rahmen der Property Rights nicht gestellte) Frage nach der Obergrenze der Internalisierung: Wenn ein Ingenieur eine Brücke konstruiert, muss er in Zukunft von jedem, der die Brücke nutzt, eine Maut verlangen können, damit ein effizientes Stadium erreicht wird? Muss ein Bauer von jedem, der die von ihm produzierten Nahrungsmittel verzehrt, die überhaupt nicht abgrenzbaren Vorteile der Nahrungsaufnahme internalisieren?[185]

Wenn mehrere an der Produktion der Güter beteiligt sind, internalisiert der eine zu Wettbewerbsbedingungen (theoretisch Null-Gewinn) und der andere den verbleibenden Überschuss oder beide teilen sich auf irgendeine Art Risiken und Chancen aus der Produktion der Güter. Die Theorie der Property Right argumentiert mit dem falschen Versprechen, bei einer Arbeitsteilung auf zwei Beteiligte könnten beide die gesamten positiven externen Effekte internalisieren. Dies setzt einen doppelt so großen Kuchen voraus, der nicht erzeugt wird.[186] Im Rahmen eines freiwilligen Austauschverhältnisses verzichtet der Arbeitende auf sein Anrecht am Arbeitsergebnis. Die vollständige Internalisierung positiver Effekte wird aber nur im Hinblick auf das Eigentum an den Gütern, nicht für die Arbeitsleistungen gefordert. Für Arbeitsleistungen gilt das Wettbewerbsprinzip, das der Internalisierung positiver externer Effekte Grenzen setzt.

Man sollte bei der Property-Rights-Theorie deshalb nicht von der Förderung von Aktivitäten, also dem Tun, sondern besser von der Förderung der Passivität, dem bloßen Haben, sprechen. Wenn Eigentum an Gütern und unternehmerische Tätigkeit nicht verkoppelt sind und das Eigentum an einer Ressource als einziger Ansatzpunkt für die Internalisierung der positiven externen Effekte herangezogen wird, wird die Leistung der anderen an der Herstellung der Güter Beteiligten verwässert. Damit widerspricht die Theorie der Property Rights sich selbst, da sie die Leistungsförderung propagiert, aber mit der Anknüpfung an die Inhaberschaft der Ressource leistungsfreie Einkommen begünstigt.

Das Grundeigentum ist ein schlechtes Beispiel für die effiziente Ressourcennutzung im Zusammenhang mit der Internalisierung positiver externer Effekte. Eine umfassende Internalisierung positiver externer Effekte kann eine effiziente Nutzung von Ressourcen verhindern, wenn dadurch mehr erlöst wird als die Grenzkosten. Der Markt funktioniert nach anderen Prinzipien als denen der vollständigen Internalisierung – jedenfalls – positiver externer Effekte. Eine vornehme Aufgabe der Analyse der Property Rights wäre es, sich um das Problem zu kümmern, dass in einer auf

[185] Vgl. Block, *Privatization of Roads and Highways*, S. 98 f.

[186] Smith, *Wealth of Nations*, S. 72–81, teilte den *natürliche Preis* einer Ware auf in die Grundrente, den Gewinn des Kapitalgebers und den Arbeitslohn, so dass der Zuwachs auf drei verteilt wird.

Arbeitsteilung beruhenden Marktwirtschaft die Güter und Leistungen zu den Grenzkosten angeboten werden. Erst wenn in diesem Zustand die Leistung nicht erbracht wird, stellt sich die Frage, ob man von einer unzureichenden Internalisierung positiver externer Effekte sprechen kann.[187]

2.3 Ökonomische Theorie des geistigen Eigentums

2.3.1 Einführung

Aus wirtschaftlicher Sicht kann auch das Sacheigentum als eine Art Wettbewerbsbeschränkung aufgefasst werden, da nur der Eigentümer das Recht zur ökonomischen Nutzung und Verwertung der Sache hat und andere von der Nutzung ausschließen kann.[188] § 903 BGB erfasst die beiden Gesichtspunkte: *»Der Eigentümer einer Sache kann […] mit der Sache nach Belieben verfahren und andere von jeder Einwirkung ausschließen.«* Die Ausschließlichkeit ist die Zuordnung des Eigentumsobjekts zu einem Rechtsträger, dem es als Grundlage privater Initiative von Nutzen sein soll (Privatnützigkeit).

Für das Entstehen von Eigentum ist grundsätzlich das Bestehen von Knappheiten erforderlich, denn wenn ein Gut stets in ausreichenden Mengen verfügbar ist, besteht kein Bedürfnis zur Appropriation. In den Theorien zum geistigen Eigentum gelten in aller Regel als das knappe Gut nicht die bereits existierenden geistigen Güter, sondern die noch nicht existierenden. Die ökonomische Theorie verfolgt keine persönlichkeitsrechtlichen Zwecke, sondern soll ermitteln, ob die Bereitstellung der gesellschaftlich wertvollen Informationsgüter gefördert wird.[189] Aus wirtschaftlicher Sicht wird nicht zwischen dem Urheber- oder Patentrecht unterschieden, da beide sich auf das Ergebnis geistiger Arbeit beziehen und ein Ausschlussrecht, einen Schutz gegen Wiederholungen, begründen.[190] Zwar gibt es zahlreiche Unterschiede bei der Entstehung des Rechts, dem Schutzgegenstand, der Dauer und Ausprägung des Schutzes (das Urheberrecht untersagt das Kopieren, während das Patentrecht auch selbständige Entwicklungen erfasst), jedoch ist die Folge eines bestehenden Schutzrechts in

[187] Vgl. hierzu Mises, *Nationalökonomie*, 603 f.

[188] Lehmann, *Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs*, S. 356.

[189] So schon Luden, *Freier Geistes-Verkehr*, S. 358 f.; Ullrich, *Grenzen des Rechtsschutzes*, S. 84; Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 15.

[190] Vgl. etwa Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 22; Varian, *Mikroökonomik*, S. 399 ff.; Dam, *Economic Considerations*, S. 333; Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 18; Rothbard, *Man, Economy, and State*, S. 745. Für Patente wird die Pflicht zur Veröffentlichung der Erfindung als weitere Rechtfertigung für das Patentrecht angeführt. Verfahrensinnovationen können unter Umständen geheim gehalten werden, so dass die Allgemeinheit davon profitieren nicht kann, während patentierte Techniken nach Ablauf der Schutzfrist oder bei einer Lizenzvereinbarung genutzt werden können. Bereits die Veröffentlichung soll dem Zweck dienlich sein.

den Grundzügen gleich: andere Akteure haben nicht mehr die Möglichkeit, die dem Inhaber des Rechts zugeordnete Chance rechtmäßig wahrzunehmen. Der Schutz von Marken verfolgt hingegen einen anderen Zweck (Identifizierung, Unterscheidung oder Schutz vor Verwirrung etc.).

Arrow hat 1962 im Hinblick auf die technischen Innovationen ausgeführt, dass es drei Gründe für die nicht optimale Allokation von körperlichen Gütern gebe: steigende Skalenerträge, fehlender Gleichlauf der sozialen und privaten Vorteile und Ungewissheit. Diese drei Aspekte seien auch für Innovationen von Belang.[191] Die Ungewissheit über die Folgen unterschiedlicher Nutzungen eines bestimmten Gutes sei bei Innovationen von besonderer Bedeutung, da man nicht auf einer gesicherten Grundlage kalkulieren könne. Allerdings ist nicht ersichtlich, inwieweit das geistige Eigentum Abhilfe bei der Ungewissheit verschaffen kann.[192] Die beiden anderen Aspekte sind zentraler Gegenstand der ökonomischen Theorie des geistigen Eigentums.

Wenn jemand Geld und Zeit in die Entwicklung von etwas Neuem (Werk, wissenschaftliche Erkenntnis, Verfahren, Technologie, Programm etc.) investiert und dieses nach der Veröffentlichung von der Konkurrenz sofort kopiert werden kann, hat er im Vergleich zu den Wettbewerbern keine Möglichkeit, Vorteile aus seiner Entwicklung zu ziehen, sondern nur den Nachteil, Entwicklungskosten getragen zu haben. Er kann die sozialen Vorteile nicht appropriieren. Wenn er wirtschaftlich denkt, wird er mit der Entwicklung entweder gar nicht beginnen, weil es sich nicht lohnen wird, oder seine Entwicklung nicht veröffentlichen, so dass die Konkurrenz sie nicht nutzen kann. Der fehlende Gleichlauf der sozialen und der privaten Vorteile führe zu einem Marktversagen, weil die Gesellschaft zu wenig Innovationen hervorbringt.

Insoweit scheinen die externen Effekte von Bedeutung zu sein: Wenn der Originalverleger nicht alle Vorteile erhält, wird er eine Tätigkeit unter Umständen unterlassen, die er andernfalls aufgenommen hätte.[193] Der Nachdrucker muss bestimmte Kosten nicht in Rechnung stellen, weil sie für ihn externe Kosten sind. Er kann das Werk günstiger anbieten. Durch die Internalisierung (mittels geistigen Eigentums) sollen die aggregierten Effekte der individuellen Handlungen ermittelt werden. Wenn die Vorteile einer wirtschaftlich relevanten Tätigkeit nicht ausschließlich dem Verursacher zugute kommen (positive externe Effekte), gibt es mehrere Möglichkeiten:[194]

1. Die Vorteile erscheinen dem Handelnden groß genug, dass er bereit ist, alle notwendigen Aufwendungen selbst zu erbringen oder zu finanzieren, um den

[191] Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, S. 609 f.: »*increasing returns, inappropriability, and uncertainty*«.
[192] Für Patente vgl. etwa Abramowicz, *Perfecting Patent Prices*, S. 123.
[193] Schmidtchen, *Property Rights*, S. 6, bezeichnet die Theorie der Property Rights als eine »*Theorie der Anreize*«; die Internalisierung würde »*effiziente Anreize*« setzen.
[194] Mises, *Nationalökonomie*, S. 601 f.

erhofften Gewinn zu erzielen. Wenn auch andere aus dem Handeln Vorteile erzielen, hindert es den Handelnden nicht daran, sein Vorhaben umzusetzen.

2. Wenn die Kosten so hoch sind, dass der Handelnde nicht bereit ist, diese aufzuwenden, weil seine Gewinnchance nicht hinreichend groß erscheint, unterbleibt die Leistung. Mit dem geistigen Eigentum wird die Chance geschaffen, dass mehrere Interessierte zur Finanzierung der Kosten beitragen müssen, weil sie die Leistung rechtmäßig nur nutzen können, nachdem sie den vom Rechtsinhaber geforderten Beitrag erbracht haben.

3. Ferner gibt es andere Methoden wie etwa die Finanzierung der öffentlichen Güter durch den Staat (Forschung, Straßenbau, Ausbildung etc. durch öffentlich finanzierte Institutionen etc.), die hier hier nicht diskutiert werden.

Da eine rege Innovationstätigkeit erwünscht ist, wird über eine rechtliche Konstruktion das Kopieren erschwert. Deshalb bekommt der Entwickler eine Schutzfrist, innerhalb derer die Konkurrenten die Entwicklung nicht nutzen können, der Entwickler also allein einen eventuellen wirtschaftlichen Vorteil aus seiner Entwicklung ziehen kann. Privateigentum an neu geschaffenem Wissen in Form von exklusiven Rechten schaffe Anreize, den Wissensbestand einer Gesellschaft zu vergrößern.[195]

Die Vorstellung kann man an einer Brücke verdeutlichen: Für den Bau einer Brücke entstehen gewisse Kosten, die über eine Mautgebühr wieder gedeckt werden können. Mit dem Mautaufkommen von fünf Jahren lassen sich die Kosten nicht decken. Verlängert man die Dauer, innerhalb der Maut verlangen werden kann, auf zehn Jahre oder überlässt sie einem als Eigentum auf Dauer, wird irgendwann das Stadium erreicht, in dem das Projekt rentabel wird. Je mehr Nutzer gezwungen werden, die Brückenmaut zu bezahlen, desto wahrscheinlicher wird der Bau der Brücke.

Für die eine Brücke mag die Rechnung aufgehen. Aber wenn für jedes Straßenstück Mautgebühr verlangt werden kann, führt das nicht mehr zwingend zu dem gewünschten Ergebnis. So kann ein anderer Anbieter für die Zubringerstraße zu der Brücke ebenfalls Maut verlangen. Er wäre nicht gezwungen ein niedrigeres Entgelt zu verlangen als der Brückeneigentümer, obwohl seine Kosten vielleicht nur ein Hundertstel betragen haben. Beide nutzen das gleiche Recht und beide orientieren sich beim Preis – vollständig unabhängig von ihren Kosten – nur an der Nachfrage. Ob unter diesen Umständen die Brücke gebaut werden würde, ist fraglich.

Das geistige Eigentum soll das erste Problem – zu wenig Innovation – beheben, jedoch nicht zuviel Marktmacht schaffen. Der durch das geistige Eigentum geschaffene Schutz soll zu einem möglichst optimalen Ergebnis führen. In diesem Rahmen werden

[195] Schmidtchen, *Property Rights*, S. 6.

unterschiedliche Aspekte des Schutzes diskutiert und analysiert. Im Hinblick auf die Natur des Schutzrechts konstruieren beispielsweise Landes und Posner eine Variable, in die ein ganzes Bündel von Parametern einfließt, die Auswirkungen auf die Innovationstätigkeit und die Nutzung der Innovationen haben wie der Rechtsinhaber,[196] die erforderliche Höhe für einen Schutz (Schöpfungs- oder Erfindungshöhe), die Breite des Schutzes, also die Frage, inwieweit eine teilweise, ähnliche oder äquivalente Übernahme zulässig ist, die Dauer des Schutzes, die Ausnahmen vom Schutz wie die Schrankenbestimmungen im Urheberrecht oder die Beschränkung des Patentrechts auf gewerbliche Nutzungen, die Möglichkeiten zur Durchsetzung des Schutzrechts oder etwa die Wahrscheinlichkeit der strafrechtlichen Ahndung von Schutzrechtsverletzungen.[197]

Diese einzelnen Parameter der Schutzintensität sind vor allem für die Frage, wie die optimale Ausgestaltung eines Immaterialgüterrechts aussehen kann, von Bedeutung. Die Schutzvoraussetzungen (Schöpfungshöhe), die Dauer und Breite des Schutzes und die Schrankenbestimmungen sind neben der Durchsetzbarkeit des Rechts die wesentlichen zivilrechtlichen Parameter. Die merkwürdig anmutende Vermengung der auf gänzlich unterschiedlichen Ebenen angesiedelten Parameter, die von der Entstehung und Ausgestaltung des Rechts über die zivilprozessuale und strafrechtliche Durchsetzbarkeit reichen, erfolgt vor dem Hintergrund der volkswirtschaftlichen Berechenbarkeit. Indem der Schutzintensität ein abstrakter Wert zugewiesen wird, kann dieser in den mathematischen Formeln des jeweiligen Modells verwendet werden.[198]

---

[196] Aufgrund der Transaktionskosten wird die Ansicht vertreten, dass das Recht von Anfang an demjenigen zuzuordnen ist, der es am besten verwerten kann; Merges, *Property Rules*, S. 2661. Das Recht soll das Ergebnis der Transaktionen auf einem Markt ohne Transaktionskosten antizipieren; vgl. Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 113. Vgl. hierzu Eidenmüller, *Effizienz als Rechtsprinzip*, S. 112.

[197] Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 71–84; Landes/Posner, *Economic Analysis of Copyright Law*, S. 333. Aus den einzelnen Parametern wird die Variable z konstruiert, die einen Wert zwischen *Null* und *Eins* annehmen kann. *Null* bedeutet keinen Schutz, während *Eins* den maximalen Schutz (unbegrenzte Schutzdauer, keine Schrankenbestimmungen oder – in den USA – kein fair use, Verbot von Zitaten, abgeleiteten Werken, Zusammenfassungen etc.) repräsentiert. Je mehr sich z dem Wert *Eins* nähert, desto wertvoller soll nach der Theorie das Schutzrecht für den Inhaber sein und desto größer der Anreiz, zur Schaffung solcher Güter. Vgl. Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 480; Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 71; Dam, *Economic Considerations*, S. 333; Liu, *Copyright and Time*, S. 428; Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1392, 1441; Engel, *Innovationsanreize*, S. 19–21, 41; Varian, *Copying and Copyright*, 124–126. Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1387: »*The more revenues the author can expect, the more she is likely to invest time, effort, or money in creating new works.*«

[198] So sollen Hinweise für eine optimale Gestaltung im Hinblick auf die Wohlfahrt gewonnen werden. Dies offenbart die Schwäche der mathematischen Modelle, denn den einzelnen Variablen lässt sich selten ein bestimmter Wert zuweisen, so dass man als Ergebnis oft nur eine Gleichungen mit einer Vielzahl von Unbekannten erhält.

2.3.2 Wohlfahrtsbestimmung für den Buchmarkt

Ein Buch ist ein einfaches Produkt, bei dem die Beiträge der einzelnen Personen zum Endprodukt klar unterschieden werden können. Durch die Rollenverteilung (Urheber, Verwerter, Konsumenten und Allgemeinheit) lassen sich die Interessen der Beteiligten relativ klar erkennen und zuordnen. Die utilitaristischen Theorien zum Schutz des geistigen Eigentums beruhen auf der Annahme, dass nicht die Produzenten (Autoren oder Verleger) im Vordergrund stehen, sondern der Nutzen der Allgemeinheit, den diese aus der Arbeit der Autoren und Verlage ziehen kann. Hierzu müssen die Autoren natürlich tätig werden und ihre Werke über Verleger oder im Selbstverlag gesetzt, gedruckt und verbreitet werden.

2.3.2.1 Maßstab

Tietzel[199] stellt bei der Wohlfahrtsbestimmung auf die Nettowohlfahrtswirkung ab. Die Folgen des geistigen Eigentums, das Ausmaß der Verluste der Konsumentenrenten und die Erhöhung der Verlegergewinne und Autoreneinkommen, sei jedoch nicht zu ermitteln. Bei der Nettowohlfahrtswirkung kommt es auf den Gesamtzuwachs an und dieser könne aufgrund der Unmöglichkeit interpersonaler Nutzenvergleiche nicht festgestellt werden. Es gebe allenfalls, so Tietzel, plausible Hypothesen über die gesamtwirtschaftlichen Kosten und Nutzen im Hinblick auf die Einführung des Urheberrechts oder Änderungen des Schutzumfangs. Diese Einschätzung widerspricht jedoch den Überlegungen, die die Grundlage der genannten Umstände, *Erhöhung der Gewinne* und *Verlust der Konsumentenrenten*, bilden. Die Erhöhung der Gewinne geht immer zu Lasten der Konsumentenrente und beruht auf einem gegenüber dem Wettbewerbsniveau höheren Preis. Dieser hat zugleich immer einen Wohlfahrtsverlust zur Folge. Nur bei einer vollständigen Preisdiskriminierung könnte der Wohlfahrtsverlust wegfallen. Zugleich würde der Gewinn der Anbieter maximiert werden.

Die Bewertung des Nutzens von Gütern ist aus theoretischer Sicht aber schwierig, da die individuellen Präferenzen der Konsumenten entscheidend sind. Oft wird deshalb auf den Preis zurückgegriffen, der als einziger messbarer Parameter Auskunft über die Bewertung eines Guts geben soll. Der homo oeconomicus, so die Annahme, offenbart seine Präferenzen am Markt, indem er sich für das eine Gut zu einem bestimmten Preis, nicht für ein anderes Gut, entscheidet. Wenn die Konsumenten bereit sind, für ein bestimmtes Gut mehr auszugeben als für ein anderes, wird dieses Gut höher bewertet und die Bereitstellung dieses Guts ist wertvoller.

[199] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 72 f.; vgl. auch Gordon, *Intellectual Property*, S. 643, sowie Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 13, sehr allgemein im Hinblick auf das Patent- und Urheberrecht.

Es geht aber nicht darum, Preisparadoxien (Wasser ist billig, Diamanten sind teuer) zu erklären, für die diese Modelle in erster Linie entworfen wurden, sondern um die Vorteile im Zusammenhang mit dem Verfassen von Texten und der Buchproduktion und -distribution. Deshalb sind beim bloßen Preis Zweifel angebracht, denn der Maßstab, *der am Markt erzielbare Umsatz in Geldeinheiten,* ist unschärfer, wenn man auf konkretere Umstände zugreifen kann. Es ist vorteilhafter, wenn mehr günstigere Druckschriften in die Hände von Konsumenten kommen, als wenn durch hohe Preise weniger Konsumenten in den Genuss eines Buches kommen, das sie gerne hätten, sich aber nicht leisten können oder wollen.[200] Bei vielen Medien mit urheberrechtlichem Material (Tonträger, Computerspiele, Kinokarten) bewegen die Preise sich in Preisklassen mit geringer Variationsbreite. Die Bewertung des einzelnen Guts erfolgt anscheinend nicht über einen höheren oder niedrigeren Preis, sondern über die Anzahl der Konsumenten, die für den Genuss des Guts das geforderte Entgelt bezahlen. Unter diesen Umständen ist eine Gestaltung als vorteilhafter anzusehen, in der beispielsweise 1000 Exemplare eines Werks für eine Geldeinheit veräußert werden, als 500 Bücher für zwei Geldeinheiten, obwohl im Hinblick auf den Preis und Gesamtumsatz die Werte des am Markt erzielbaren Umsatzes gleich hoch sind. Im ersten Fall kommen mehr Konsumenten in den Genuss des Guts.

Allerdings könne, so Koboldt, ein zusätzliches Exemplar die Wertschätzung derjenigen, die bereits ein Exemplar besitzen, für ihr Gut verringern. Die Wertschätzung für das Informationsgut müsse aus der Summe der individuellen Wertschätzungen aller Nutzer bestimmt werden. So mag es sein, dass jemand ein Buch wertvoller einstuft, weil viele andere das gleiche Buch gelesen haben und man sich dann über den Inhalt des Buchs austauschen kann (sog. Netzwerkeffekte). Genauso kann jemand ein Buch als wertlos einstufen, wenn das darin enthaltene Sonderwissen durch zusätzliche Exemplare zum Allgemeinwissen wird, weil ihm die Möglichkeit genommen wird, das Sonderwissen zu nutzen. Schließlich kann ein vergriffenes Sammlerexemplar möglicherweise an Wert verlieren, wenn eine Neuauflage erscheint. Dies entspricht zwar den Annahmen zur Wertbestimmung der Güter, indem die individuelle Bewertung in Geld für maßgeblich erklärt wird. Wenn es jedoch um die optimale Nutzung eines Informationsgutes geht, dann ist das grundlegende Ziel einer möglichst breiten Verteilung maßgeblich. Da die Information als nichtrivalisierendes Gut sich nicht verbraucht, sollte – soweit möglich – jeder, der eine positive Zahlungsbereitschaft aufweist, diese auch nutzen können.[201] Ein Unterschied gegenüber der Annahme Koboldts ergibt sich nur dann, wenn durch mehr Exemplare eines Buchs die bisherigen Besitzer den Wert ihres Exemplars geringer einschätzen. Da aber Bücher normalerweise nicht

[200] Koboldt, *Property Rights und Urheberschutz*, S. 88, 98.
[201] Koboldt, *Property Rights und Urheberschutz*, S. 74.

als Kapitalanlage gekauft werden, sondern zum Lesen, betrifft der Wertverlust eher Sammlerexemplare. Sie widerspricht auch dem anderen Wohlfahrtsziel, der möglichst weiten Verbreitung von Wissen. Dementsprechend werden die Interessen nicht bloß pekuniär nach den Konsumenten- und Unternehmerrenten im Sinne eines getätigten Umsatzes bemessen, sondern auch die Verbreitung der Werke in Betracht gezogen.

Der Kern der Problematik liegt auch nicht auf der Ebene der bereits geschaffenen Werke, sondern darin, dass weitgehend allgemein angenommen wird, der Wohlfahrtsverlust durch die höheren Gewinne müsse in Kauf genommen werden, um ein anderes Ziel – die Schaffung neuer Werke – zu befördern. Dieser Vorteil lässt sich mit den neoklassischen ökonomischen Werkzeugen überhaupt nicht bewerten, da hierzu jeder Maßstab fehlt, der in die Rechenmodelle übernommen werden könnte. Man kann lediglich abstrakt sagen, dass ein steter Strom neuer Werke in einer möglichst großen Bandbreite von behandelten Gegenständen vorteilhaft ist.

2.3.2.2 Allgemeinheit

Die Interessen der Allgemeinheit im Zusammenhang mit dem Buchhandel sind zu vielschichtig, um hier auch nur annähernd umfassend dargestellt werden zu können, da bereits der Begriff Allgemeinheit schillernd genug ist. Im Zusammenhang mit der territorialen Wirkung der Gesetze lässt sich die Allgemeinheit zwar zunächst auf das Staatsvolk eingrenzen. Dies ist aber zu kurz gegriffen, da zu viele Interdependenzen zwischen den deutschen Territorialstaaten bestanden. Spätestens im 18. Jahrhundert hat sich dies am Beispiel Sachsens gezeigt, wenn man einmal – etwas gewagt – die Interessen des Staates mit dem Staatsvolk gleichsetzt: Da Sachsen Nettoexporteur von Büchern war, wurde versucht durch völkerrechtliche Verträge den Schutz über das eigene Staatsgebiet hinaus auszudehnen. Dies gelang jedoch nur mit Preußen, da die anderen Territorialherren den Vorteil Sachsens für sich selbst als Nachteil einstuften. Der Vorteil Sachsens oder der sächsischen Verleger äußerte sich als Nachteil der Bevölkerung der anderen Staaten.

Grob (und teilweise tautologisch) lässt sich sagen, dass die Allgemeinheit am Nutzen für die Allgemeinheit interessiert ist, also an der Schaffung, der weiten Verbreitung und Nutzung nützlicher Literatur.[202] Im Gegensatz zu einigen anderen Gütern wird der Konsument mit zwei oder mehr Kopien des gleichen Werkes (Buch, Film, Musikstück) in der Regel nicht besser gestellt, als mit einer Ausgabe. Die Konsumenten sehen es zumeist nicht als vorteilhaft an, wenn sie ein und dasselbe Buch zu einem

---

[202] PROSI, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 17. TIETZEL, *Literaturökonomik*, S. 12–19, fasst die Schaffung von neuen Werken und deren Rezeption als Vergrößerung des Humankapitals zusammen, die beispielsweise eine Steigerung der Arbeitsproduktivität (dynamische Effizienz) zur Folge hat. Vgl. auch DRAHOS, *Philosophy of IP*, S. 179.

geringen Preis mehrmals kaufen können. Die Nichtsättigungshypothese[203] gilt für den Buchmarkt nicht.

Dabei geht ein besonderer Reiz vom Neuen aus. Neu bedeutet in diesem Zusammenhang in der Regel nicht vollkommen neu oder andersartig, sondern in erster Linie eine Variation des Bekannten, und es bedeutet auch nicht neu im Sinne von neu geschaffen, sondern neu für den Konsumenten. Während die Wettvorhersage für gestern kaum auf Interesse stößt, können alte Werke für den Leser neu in diesem Sinne sein. Jedoch zeigt sich, dass die Leser zumeist ein aktuelleres Werk einem älteren vorziehen. Im wissenschaftlichen Bereich besteht einerseits ein Interesse an den aktuellen Erkenntnissen, dem gegenwärtigen Stand der Forschung, andererseits an Materialien zum Lernen, der Repetition, Aufbereitung und Zusammenfassung des Bekannten. Die Rahmenbedingungen sollen so gestaltet sein, dass dieses Ziel unterstützt und nicht behindert wird. Das Recht soll die Schaffung neuer Werke fördern, die möglicherweise ohne das Recht nicht geschaffen worden wären.[204] Dies soll nicht zu einer bloßen Verlagerung führen, so dass andere Bücher deswegen nicht geschrieben, veröffentlicht und verkauft werden.

Die Interessen der Leser sind wohl typischerweise darauf gerichtet, in inhaltlicher und handwerklicher Hinsicht qualitativ hochwertige Bücher, von bibliophilen Ausgaben bis zum einfachen Heft, zu einem möglichst günstigen Preis zu erhalten. Ob der Verleger einen Vertrag mit dem Autor hat oder nicht, dürfte den Käufern normalerweise völlig gleichgültig sein, solange aus Konsumentensicht Qualität und Preis angemessen sind. Im ausgehenden 18. Jahrhundert waren die Bücher Grundlage für das Lesenlernen, Mittel der Aufklärung, Bildung und Verbreitung von Wissen und Ideen. Aber es ging nicht nur um die *Diffusion* des Wissens und der Information, sondern auch um die Befriedigung unterschiedlicher Bedürfnisse, etwa nach

- Informationen über Ereignisse in der nahen und fernen Welt, Meinungen und Erfahrungen anderer (Lernen, Bildung, Neugier, Ratschläge zu Fragen aller Art, Entscheidungsalternativen etc.);
- Unterhaltung zur Entspannung oder Anregung;
- Bestärkung oder Auseinandersetzungen mit den persönlichen Werten, Selbstfindung;
- sozialen Kontakten (Gefühl der Zugehörigkeit, Ersatz für fehlende Partnerschaften, Grundlage für Gespräche).

---

[203] Vgl. hierzu Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 65 f.

[204] Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*, S. 425.

Anthologien, Zusammenfassungen, kommentierte Ausgaben oder anderen Methoden, den Zugang zu bestimmten Werken zu erleichtern, sollten ebenfalls erhältlich sein. Die Auswahl soll groß und auch neue Werke alsbald verfügbar sein. Wenn eine Nachfrage nach einem Werk besteht, sollte diese möglichst befriedigt werden können.

Dementsprechend richtet sich das Interesse der Nutzer auf den tatsächlichen Zugang zu den Werken und darauf, nicht mehr als einen angemessenen Preis für den Zugang zahlen zu müssen.[205] Aus wirtschaftlicher Sicht lassen sich diese beiden Punkte als Kosten des Zugangs zusammenfassen, denn ob ein Werk im Buchladen, in der Bibliothek erhältlich ist, erst übersetzt werden muss oder – heutzutage – über das Internet zu erreichen ist, ist in erster Linie eine Kostenfrage. Wenn der Konsument viel Zeit dafür aufbringen muss, Zugang zu dem Werk zu erhalten, so handelt es sich um Opportunitätskosten.

2.3.2.3 Autoren und Verleger

Es lassen sich über die gesamte Zeit des Buchdrucks Druckschriften finden, die nicht mit Gewinnerzielungsabsicht geschrieben oder vertrieben werden.[206] Für diese gelten nachfolgende Ausführungen allenfalls teilweise.

Die Verleger wollen (nach den ökonomischen Annahmen: ausschließlich) möglichst viele Bücher zu einem möglichst hohen Preis verkaufen.[207] Es ist für sie auf den ersten Blick vorteilhafter, wenn sie den Autor nicht bezahlen müssen, da dies ihre Kosten senkt. Jedoch kann diese Verhaltensweise auf lange Frist zu Nachteilen für den Verleger führen. Zahlt der Verleger kein oder nur ein niedriges Autorenhonorar, leidet der Ruf des Verlegers unter den Autoren; sie sind keine beliebten Geschäftspartner. Viele Autoren boten ihr neues oder geplantes Werk zuerst den Verlegern an, die für hohe Honorare bekannt waren. Diese hatten deshalb die beste Auswahl und gelangten so bevorzugt an die aussichtsreichen Werke. Die Zahlung eines hohen Honorars kann (auch) als eine Art Werbung der Verleger angesehen werden, wenn sie im Wettbewerb um die Gewinnung neuer Autoren oder Werke stehen (ein kaum zu quantifizierender Umstand).

Die vielschichtigen Gründe, wieso Menschen Texte schreiben, sollen hier nicht erörtert werden. Es kommt für diese Arbeit nur auf diejenigen an, die ihr Werk veröffentlichen wollen. Aber auch wenn es um das Veröffentlichen geht, variieren die

[205] Hilty, *Stellungnahme 2. Korb*, S. 3.

[206] Vgl. etwa St Clair, *Reading Nation*, S. 21 oder Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*, S. 425.

[207] Der Bucheinzelhandel wird in die Untersuchung nicht einbezogen, da die wirtschaftliche Stellung des Bucheinzelhandels nicht Gegenstand des Urheberrechts ist. Ebenso Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 25.

Gründe stark. Oft ist kein finanzielles Interesse Anlass für schöpferische Tätigkeit, sondern Motive wie wie Ehre, Eitelkeit, Ruhm, Sexualität, Werbung, das Bedürfnis zu überzeugen, zu bekehren oder zu belehren.[208] Es gibt Autoren, die in erster Linie an der weiten Verbreitung ihrer Texte und an einer freien Publikation interessiert sind.[209] Akademischen Autoren ist daran gelegen, dass ihre Arbeiten überhaupt publiziert werden, da dies Einfluss auf ihre wissenschaftliche Karriere haben kann. Sie suchen nach Anerkennung für ihre Meinung und Ergebnisse und sind in der Regel froh, wenn sie keinen Druckkostenzuschuss leisten müssen.[210] Es ist offensichtlich, dass bei diesen Autoren die Produktion neuer Werke nicht vom Entgelt abhängt, sondern von der Verbreitung einer Botschaft, Meinung oder Information. Ihr Interesse ist aus urheberrechtlicher Sicht in aller Regel auf Werkintegrität, den (eher der wissenschaftlichen Lauterkeit als dem Recht zugeordneten) Plagiatsschutz oder die Namensnennung gerichtet. Persönlichkeitsrechtliche Aspekte werden bei der ökonomischen Analyse allerdings nicht berücksichtigt. Das Bild des *Homo oeconomicus* als des nach wirtschaftlichen Vorteil strebenden Menschen passt jedenfalls selten zur Motivation dieser Autoren. Das bedeutet nicht, dass man diese Autoren aus der Untersuchung ausschließen muss, nur weil man bei ihnen billiger (ohne angemessene Entlohnung) die Autorenleistung bekommen kann. Wie oben dargelegt, ist die weite Verbreitung und Vielfalt der Schriften ebenfalls Gegenstand des Wohlfahrtsziels (wenn auch bei der Allgemeinheit angesiedelt). Diese Autoren können also einfach in der Untersuchung *mitgenommen* werden: Sie erhalten zusätzlich ein Entgelt, auch wenn dieses nicht der Kern ihrer Motivation ist.

Um 1800 waren die nicht am Honorar interessierten Autoren – jedenfalls in Deutschland – seltener als heute anzutreffen. Dass ein Autor kein Honorar verlangte, war die große Ausnahme. Viele Autoren lebten auf Grundlage der Vorschüsse ihrer Verleger für Werke, an denen sie gerade schrieben, so dass das Honorar erst die schriftstellerische Tätigkeit ermöglichte. Bei den meisten Wissenschaftlern handelte es sich nicht nur um ein willkommenes, sondern wohl für die Veröffentlichungstätigkeit entscheidendes zusätzliches Einkommen. Man kann feststellen, dass das Versprechen einer finanziellen Leistung für viele Autoren hinreichende Anreize zur Schaffung neuer Werke bedeutete und dass mit Rückgang der Autoreneinnahmen auch die Zahl der neuen Werke sich reduzierte. Heutzutage ist angesichts der niedrigen, absatzabhängigen Honorare oder im wissenschaftlichen und belletristischen Bereich mit gewisser Regelmäßigkeit geforderten Druckkostenzuschüsse in der Tat auf andere Anreize

[208] Condorcet, *Fragments*, S. 310.

[209] Vgl. etwa Dreier, *Regulating competition*, S. 233.

[210] Mindestabnahmegarantien, eine Variante des Druckkostenzuschusses, gab es schon im 15. Jahrhundert; vgl. Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 43.

abzustellen. Im Nachdruckzeitalter war aber das Honorar ein ganz entscheidender Beweggrund für die Werkproduktion durch Autoren.[211]

Für die Autoren und Verleger gelten damit auch im Hinblick auf die Wohlfahrt die utilitaristischen Rechtfertigungsgründe für das Urheberrecht. Durch das Urheberrecht soll das Einkommen der Autoren (unter Umständen auch deren Rechtsnachfolger und der Verleger) erhöht werden.[212] Daneben kann bei den Autoren ein Interesse an der Möglichkeit, zu publizieren, an einer weiten Verbreitung ihrer Texte und einer Bekanntheit ihrer Person vorliegen.

2.3.3 Statische und dynamische Effizienz

Der in diesem Abschnitt dargestellte Komplex wird üblicherweise nicht mit dem Urheberrecht, sondern mit dem Patentrecht verknüpft. Dies ist jedoch eine beschränkte Sicht, denn das Urheberrecht soll auch die Aufbereitung und Verbreitung von Wissen und Forschung fördern, die in der Praxis Anwendung finden können und die Grundlage für die technische Entwicklung sind. Insofern sind diese Komplexe ineinander verflochten.

Es gibt zwei Ebenen des Wettbewerbs, die als statischer und dynamischer Wettbewerb unterschieden werden. Bislang wurden die Produktionstechniken und Vertriebsformen als vorgegeben unterstellt. Es ging um die Effizienz des Marktes und das Marktverhalten von Unternehmen, die als *statische Effizienz* bezeichnet wird, der die Allokationsfunktion zugeschrieben wird. Der Wettbewerb zwingt zur Senkung der Grenzkosten, mittelbar aber auch zur Innovation, da ineffiziente Produktionsmethoden mit Umsatz- und Gewinnverlusten bestraft werden. Die Aufgabe des Rechts besteht in erster Linie darin, den Wettbewerb aufrechtzuerhalten.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung ist von zahlreichen Faktoren abhängig wie Arbeitskraft, Boden oder Naturschätze. Die wirtschaftlich weit entwickelten Staaten nutzen Arbeit und Kapitalstock im Rahmen des Möglichen weitgehend optimal aus. Deren Nutzungsmöglichkeiten sind wiederum an die verfügbaren Technologien gebunden. Dementsprechend ist es aus volkswirtschaftlicher Sicht sinnvoll, wenn die verfügbaren Technologien möglichst effektiv genutzt werden und stets auf dem neuesten Stand sind. Eine Erhöhung des Faktoreinsatzes führt bei fallenden Skalenerträgen nur noch zu geringem wirtschaftlichen Wachstum, auch wenn das Gesetz vom abnehmenden Grenzertrag in der industriellen Produktion nur beschränkt gilt. Auch bei

[211] Die Annahmen von Peifer, *Individualität im Zivilrecht*, S. 96 f., wonach bei rein ökonomischer Betrachtung aufgrund der Unsicherheiten über einen finanziellen Erlös *»ein Anreiz zur Werkproduktion nicht besteht«*, beruhen auf einer Einschätzung aus der aktuellen Zeit mit dem typischen, vom Absatz abhängigen Honorar, das keineswegs die optimale Gestaltung für den Autor ist.

[212] Vgl. etwa Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 18; Gordon, *Intellectual Property*, S. 619.

fallenden Kosten (steigenden Skalenerträgen) ist ein möglichst schonender Umgang mit Ressourcen sinnvoll. Stetiges Wachstum lässt sich deshalb in erster Linie durch stetigen technischen Fortschritt und andere Innovationen erreichen. Ein Regime, das geeignete Anreize für Unternehmen setzt, in Forschung und Entwicklung zu investieren und so Innovationen fördert, wird als *dynamischer effizient* bezeichnet. Die Methoden hierzu sind einerseits die Fortbildung der Unternehmer, Angestellten und Arbeitskräfte, so dass diese höherwertige Leistungen erbringen können, andererseits die Entwicklung und Einführung neuer Verfahren, Produkte und Geschäftsmethoden.[213]

Die Erfolge der Industrialisierung oder der Computertechnik, die zu einer grundlegenden Änderung der Produktionsstrukturen, der Menge, Qualität oder Art der verfügbaren Güter führten, haben auch zu einer Verlagerung der ökonomischen Ziele geführt. Der Aufschwung der Industrialisierung ging mit scheinbar aus dem Nichts entstandenen großen Industrieunternehmen, Kartellen und monopolistischen Praktiken einher. Schumpeter[214] folgerte unter anderem hieraus, dass diese Entwicklung nicht auf einem Wirtschaftsystem beruhen könne, das sich im Zustand des vollkommenen Wettbewerbs befindet.[215] Diese Entwicklungen seien nicht auf das statische Gleichgewicht zurückzuführen, sondern in einem von den Unternehmern geführten Sturm der schöpferischen Zerstörung entstanden.[216] Dies entsprach nicht dem bislang favorisierten, vollkommenen Wettbewerb mit einer Vielzahl kleiner Unternehmen, die sich am Marktpreis orientieren müssen, ohne ihn beeinflussen zu können. Vorantreiben würde in erster Linie, so Schumpeter, jene Art von Konkurrenz, die die Wettbewerber nicht nur an den Rand der Profit- und Produktionsgrenzen brächte, sondern die alten Unternehmen mit neuen Produkten, neuer Technik, neuen Organisationstypen und neuen Versorgungsquellen im Lebensnerv treffen würde. *»Der fundamentale Antrieb, der die kapitalistische Maschine in Bewegung setzt und hält, kommt von den neuen Konsumgütern, den neuen Produktions- und Transportmethoden, den neuen Märkten, den neuen Formen der industriellen Organisation, welche die kapitalistische Unternehmung schafft.«* Die mächtigen Konzerne seien *»von Natur aus*

---

[213] Kirchner, *Innovationsschutz und Investitionsschutz*, S. 605; Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 14 f.; Knieps, *Wettbewerbsökonomie*, S. 247.

[214] Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 140–150.

[215] Die Verzerrung durch private außergewöhnliche Gewinne sei nicht immer ein Nettoverlust für alle (außer denjenigen, bei denen sich diese Gewinne einstellten); Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 124–126. Vgl. auch Drahos/Braithwaite, *Information Feudalism*, S. 39–58.

[216] Den kapitalistischen Unternehmer, so Sombart, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 837, bereits einige Jahrzehnte zuvor, unterscheide vom grundherrlichen, dass der kapitalistische Unternehmer *»in viel höherem Maße umstürzlerisch und umbildend wirkt. [...] Der kapitalistische Unternehmer bricht mit alten Überlieferungen, indem er seiner Wirtschaft ganz neue Ziele steckt. Er durchstößt bewußt die Schranke der alten Wirtschaftsweise, er ist ein Zerstörer und Aufbauer in einem.«*

aggressiv«. Sie würden bei ihren Angriffen »*noch andere Waffen brauchen als nur den Preis und die Qualität ihrer Produkte, die zudem während der ganzen Zeit strategisch manipuliert werden*« müssten. Er dachte wohl an Unternehmer wie Edison, Rockefeller oder Duisberg, nicht an den kleinlichen Monopoliengeist der Zünfte.[217] Nur in den seltensten Fällen hätte dieses Vorgehen nicht zur Folge, dass sich die Gesamtproduktion in Menge oder Qualität verbessere, und zwar durch die neue Methode selbst, auch wenn sie nie voll ausgenützt werde, als auch durch den Druck, den sie auf die bestehenden Unternehmen ausübe. Sofern ausschließlich die langfristigen Wirkungen auf die Gesamtproduktion betrachtet würden, wären Praktiken, die der allgemeinen Auffassung von fair play zuwiderliefen, vorteilhaft. Schutzmittel wie Patente oder zeitweilige Verfahrensgeheimnisse seien nur eine Sonderklasse dieser Praktiken, die die dynamische Effizienz beflügelten.

Der Gegenpart wird Arrow[218] zugeordnet, der sich gegen künstliche Wettbewerbsverzerrungen wandte. Unter einem Monopol verstand er eine auch nur zeitweilige Marktzutrittsperre oder -behinderung, wie sie sich beispielsweise aus einem Patent ergeben kann. Wenn ein Unternehmen aufgrund einer vorhergehenden Innovation eine Monopolstellung innehabe, wirke dies auf die weitere Innovationstätigkeit stark hemmend. Dies ergibt sich für Arrow in erster Linie aus der Unsicherheit über den Erfolg einer Innovation. Bei Innovationen ist in der Regel nur eines sicher, nämlich dass sie Kosten verursachen. Durch die vorhandene Monopolstellung sei der Unternehmer bereits in der Lage, Monopolrenten zu erzielen und eine weitere Steigerung des Gewinns durch weitere Innovationstätigkeit sei unwahrscheinlich. Der einzige Grund, wieso ein Ausschließlichkeitsrecht den Anreiz zur Innovationstätigkeit erhöhen könne, liege in den besseren Möglichkeiten der Appropriation. Dieser Vorteil sei jedoch relativiert durch die Anreizverminderung infolge vorheriger, bereits erlangter Monopole. Ferner müssten bei den gesamtwirtschaftlichen Vorteilen zwischen den tatsächlich eintretenden und den möglichen Vorteilen einer Innovation unterschieden werden. Bei einem Monopol würden die tatsächlichen Vorteile geringer ausfallen als ohne Monopol. Die Allokation von Innovationen erfolge deshalb besser ohne Monopole, sondern beispielsweise über eine nicht an Gewinn und Verlust orientierte Institution.

Irgendwo in diesem Graubereich zwischen dem innovativen Unternehmer Schumpeters und dem innovationsfeindlichen Monopolisten Arrows versucht man in der aktuellen Praxis das rechte Maß an monopolistischen Wirkungen des geistigen Eigentums zu ermitteln. Ziffer 7 der Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag

[217] Edison und Rockefeller waren Führer von US-Trusts, Duisberg für die Gründung der I.G. Farben (Denkschrift: Vereinigung der deutschen Farbenfabriken, 1904) verantwortlich.

[218] Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, S. 619–623. Vgl. auch Rothbard, *Man, Economy, and State*, S. 750–752.

auf Technologietransfer-Vereinbarungen[219] bringt dies zum Ausdruck, wenn einerseits auf das Kartellrecht, andererseits auf das geistigen Eigentum eingegangen wird:

> Hauptziel beider Rechtsbereiche ist die Förderung des Wohls der Verbraucher und eine effiziente Ressourcenallokation. Innovation ist ein wesentlicher und dynamischer Bestandteil einer offenen und wettbewerbsfähigen Marktwirtschaft. Die Rechte des geistigen Eigentums tragen zu einem dynamischen Wettbewerb bei, indem sie Unternehmen dazu motivieren, in die Entwicklung neuer oder verbesserter Erzeugnisse und Verfahren zu investieren. Dies gilt auch für den Wettbewerb, der Unternehmen ebenfalls zur Innovation veranlasst. Daher sind sowohl gewerbliche Schutzrechte als auch Wettbewerb notwendig, um Innovationen zu fördern und deren wettbewerbsfähige Verwertung sicherzustellen.

Die in vielen Varianten gestellte Frage lautet, soll das Recht den Wettbewerb oder den Wettbewerber, die Wissenschaft oder den Wissenschaftler,[220] die Kreativität oder den Kreativen[221] fördern, schützen oder subventionieren? Das geistige Eigentum schützt den Wettbewerber zu Lasten des Preiswettbewerbs. Beim geistigen Eigentum handelt es sich um eine Wettbewerbsschranke, die zugleich den Wettbewerb – allerdings den Innovationswettbewerb – fördern soll.[222] Um den ohne Belohnung unproduktiven *homo oeconomicus* zu veranlassen, innovativ tätig zu werden, bedarf es eines äußeren Anreizes, wobei man auch hier zum Mittel des Wettbewerbs greift.[223] Der Inhaber von Kapital investiert das Kapital nur dann in produktive Mittel oder Innovationen, wenn die Aussichten auf Vergrößerung seines Kapitalstocks bestehen. Wenn die Chance auf einen überdurchschnittlichen Gewinn niedrig ist, wird das Geld nicht in riskante Tätigkeiten investiert. Indem man die Risiken einer bestimmten Art von Investition reduziert, erhöht sich der Anreiz, das Kapital auf die konkrete, *insofern subventionierte* Art zu investieren. Konzentriert man sich auf den ökonomischen Zusammenhang zwischen der Konkurrenz, dem Anreiz für Innovation und der effizienten Produktion, tritt dies bei Marx klar hervor:

> Kein Kapitalist wendet eine neue Produktionsweise, sie mag noch soviel pro-

[219] Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag auf Technologietransfer-Vereinbarungen (2004/C 101/02).

[220] Hilty, *Stellungnahme 2. Korb*, S. 13.

[221] Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*, S. 4.

[222] Weizsäcker, *Rechte und Verhältnisse*, S. 353; Lehmann, *Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs*, S. 356; Ullrich, *Grenzen des Rechtsschutzes*, S. 88; Kirchner, *Innovationsschutz und Investitionsschutz*, S. 604.

[223] Die zumeist genannte Alternative ist die staatliche Subventionierung (Belohnungen, Preise, unmittelbare Zuschüsse etc.) der Forschung; vgl. etwa Knieps, *Wettbewerbsökonomie*, S. 248. Das geistige Eigentum ist auch eine Art Subvention. Der Staat nimmt aber keine Steuergelder in die Hand, sondern Kundengelder. Die Kunden müssen einen höheren Preis zahlen.

> duktiver sein oder um noch soviel die Rate des Mehrwerts vermehren, freiwillig an, sobald sie die Profitrate vermindert. Aber jede solche neue Produktionsweise verwohlfeilert die Waren. Er verkauft sie daher ursprünglich über ihrem Produktionspreis, vielleicht über ihrem Wert. Er steckt die Differenz ein, die zwischen ihren Produktionskosten und dem Marktpreis der übrigen, zu höheren Produktionskosten produzierten Waren besteht. [...] Seine Produktionsprozedur steht über dem Durchschnitt der gesellschaftlichen. Aber die Konkurrenz verallgemeinert sie und unterwirft sie dem allgemeinen Gesetz. Dann tritt das Sinken der Profitrate ein – vielleicht zuerst in dieser Produktionssphäre, und gleicht sich nachher mit den andren aus –, das also ganz und gar unabhängig ist vom Willen der Kapitalisten.[224]

Ist der Gewinn sehr hoch, steigen die Bemühungen der potentiellen Konkurrenten, alsbald die Innovation zu adaptieren. Wenn der Wettbewerb wirkt, nähern die Preise sich dem Stadium der Nullgewinne. Ob eine Innovation dem Unternehmer Gewinn bringt, hängt also unter anderem von der Einholzeit der Konkurrenz ab, denn erst mit dem Auftreten der Wettbewerber sinken die Gewinne. Ist die Einholzeit sehr kurz, sinke das Interesse der Unternehmer an eigenen Innovationen. Das geistige Eigentum soll eine Verlängerung der Einholzeit möglich machen, um so die Schaffung und Umsetzung der Innovationen mit dem Versprechen höheren Gewinns zu fördern.[225]

Zur Unterstützung der dynamischen Effizienz soll deshalb ein Wettbewerb für Innovationen geschaffen werden (dynamischer Wettbewerb). Im Patentrecht wird der Erfinder oder der schnellste Anmelder mit einem Vorteil gegenüber den Mitbewerbern belohnt. Dem Urheber wird ein wirtschaftlich verwertbares Ausschließlichkeitsrecht gewährt. Es handelt sich um gesetzliche Marktzutrittsschranken, die die Freiheit der Ausgeschlossenen beschränken.[226] Neben die bereits bestehenden Unvollkommenheiten des Marktes aufgrund der unterschiedlichen Umstände der einzelnen Konkurrenten tritt eine weitere, künstlich geschaffene und steuerbare Marktunvollkommenheit.

Die an sich widersprüchlichen Methoden des Rechts am geistigen Eigentum und des Wettbewerbsrechts, deren ökonomische Zwecksetzungen gleichlautend sind, versucht man also aufzulösen, indem dem geistigen Eigentum langfristig wirkende Ergebnisse

---

[224] Marx, *Das Kapital, Bd. 3*, S. 275.

[225] Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, S. 617; Rauda, *Zwangslizenz im Urheberrecht*, S. 21–27, m. w. Nachw.

[226] Weizsäcker, *Marktzutrittsschranken*, S. 4–7, ist der Meinung, das Patentrecht sei nur dann eine Marktzutrittsschranke, wenn der Schutz übertrieben sei. Zu diesem Ergebnis kommt er, indem er in einem ersten Schritt das geistige Eigentum für notwendig erklärt. Durch das Patent werde lediglich die Form des Marktzutritts zeitlich nach hinten verschoben. Das Patentrecht sei Bestandteil des Leitbildes des Wettbewerbs und könne demnach nur dann eine Marktzutrittsschranke darstellen, wenn es sich nicht mehr mit dem Leitbild in Einklang bringen ließe.

zugeordnet werden (Anreiz zu Innovation und Publikation der Erkenntnisse), während das Wettbewerbsrecht eher kurzfristige Ziele (beispielsweise Unterbindung des Missbrauchs von Marktmacht) haben soll.[227] Auf kurze Frist führt die statische Effizienz dazu, dass existierende Möglichkeiten besser genutzt werden. Auf lange Frist muss jedoch dafür gesorgt werden, dass auch ein stetiger Strom an Innovationen entsteht.

2.3.3.1 Arten der Innovation

In der Ökonomie wird unterschieden zwischen der Produkt- und der Verfahrensinnovation (die Unterscheidung ist nicht deckungsgleich mit der des Patentrechts).[228] Bei einer Verfahrensinnovation wird ein neuartiges Verfahren zur Herstellung eines bestimmten Produkts angewandt. Die Verfahrensinnovationen können sich nur auf die Produktion auswirken, beispielsweise indem die Herstellung ein und desselben Guts weniger Energie oder Rohstoffe verbraucht, die Produktionszeit kürzer wird oder weniger Arbeitskraft benötigt wird. Dadurch kann der Preis sinken und mehr Personen können sich ein bestimmtes Gut leisten. Von den Unternehmen, die das gleiche Gut anbieten, wird dasjenige mit der besseren Technik bei ansonsten vergleichbaren Umständen den höheren Gewinn erzielen. Die ersten Nutznießer einer neuen Technologie erzielen einen höheren Gewinn, der so lange erhöht bleibt, wie rückständige und moderne Unternehmen auf dem gleichen Markt das gleiche Gut anbieten. Bei Verfahrensinnovationen oder komplexen Entwicklungen können die neuen Erkenntnisse unter Umständen geheim gehalten werden, so dass sie auch ohne geistiges Eigentum vor Übernahme durch den Wettbewerb geschützt sind.[229]

Eine Methode, die Produktionskosten zu senken, war die Einführung des Buchdrucks mit beweglichen Lettern. Die Kosten sanken zwar nicht für ein einzelnes Exemplar, da der Satz für die einzelnen Druckbogen aufwändiger war, als die Abschrift mit der Hand. War jedoch das Buch einmal gesetzt, konnten für vergleichsweise geringe Kosten weitere Exemplare hergestellt werden. Der Buchdruck war eine Verfahrensinnovation, die den Prozess der Leistungserstellung änderte und die Produktionskosten senkte. Eine strikte Trennung von Produkt- und Verfahrensinnovationen ist jedoch nicht möglich. Eine Veränderung des Herstellungsverfahrens hat oft zugleich ein neues Produkt zur Folge und die Einführung neuer Produkte kann neue Verfahren er-

[227] Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 148; Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 18; Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 14 f.; Kirchner, *Patentrecht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 183 f.; Abramowicz, *Perfecting Patent Prices*, S. 128 f.; Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 81.

[228] Trajtenberg, *Economic Analysis of Product Innovation*, S. 14–16; Kirchner, *Innovationsschutz und Investitionsschutz*, S. 604; Posner, *Economic Analysis*, S. 282. Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 13 f., nennt noch institutionelle Innovationen, die die Transaktionskosten senken.

[229] Hippel, *Sources of innovation*, S. 54

möglichen. Der Buchdruck war nicht nur eine Verfahrensinnovation, sondern führte auch zu einer einer Produktinnovation, da die mit gegossenen Lettern hergestellten Bücher unter Umständen besser lesbar waren als Handschriften.

Produktinnovationen führen zu neuen oder besseren Produkten, die auf eine (bislang) nicht bestehende oder nicht befriedigte Nachfrage treffen sollen. Sie müssen sich bei den Konsumenten durchzusetzen, während Verfahrensinnovationen in der Regel unternehmensintern umgesetzt werden. Ist die Produktinnovation nicht besser oder günstiger als bereits existierende Güter, kann sie nicht mit den bereits vorhandenen Produkten konkurrieren. Trifft das neue Produkt jedoch auf eine Nachfrage, kann der tatsächliche oder durch das geistige Eigentum verlängerte Zeitvorsprung, den der erste Anbieter am Markt hat, aufgrund der Alleinstellung für höhere Preise genutzt werden.

Wenn ein Verleger (oder Autor im Selbstverlag) ein neues Buch veröffentlicht, so handelt es sich in der Regel nicht um eine Produktinnovation. Zwar kommt ein neues Produkt auf den Markt, das von den Wettbewerbern nicht angeboten wird. Bei den meisten Werken wie Ratgebern, wissenschaftlichen Arbeiten, Romanen, Sachliteratur oder Drehbüchern geht es aber nicht um die Weckung einer bislang nicht bestehenden Nachfrage, sondern um die nicht genau bekannte Größe der Nachfrage, die der Verleger aufgrund seiner Erfahrung und der Qualitäten des Werks – Bekanntheit des Autors, Gegenstand, Aktualität, Größe des Interessentkreises etc. – nur schätzen kann.

2.3.3.2 *Statische Effizienz und das Recht*

Im Hinblick auf konkrete geistige Leistungen gibt es zwei unterschiedliche Sichtweisen, die sich mittelbar aus den in Abschnitt 2.2.7 getroffenen Feststellungen ergeben:

Ex ante: Wenn es um die Entscheidung geht, ob die Kosten für eine Innovation aufgebracht oder ausgegeben werden sollen, steht die Frage im Raum, ob diese Investition sich lohnen kann.

Der wirtschaftliche Vorteil des Technologieführers bei Verfahrensinnovationen besteht nur so lange, wie die Konkurrenz mit weniger effizienten Methoden arbeitet. Bei den Produktinnovationen besteht die gesicherte Möglichkeit, einen über den Grenzkosten liegenden Preis für das neue Produkt zu verlangen nur, wenn der Wettbewerber es nicht zugleich anbieten kann. Wenn das mit der Investition geschaffene intellektuelle (öffentliche) Gut ohne weiteres kopiert werden kann, soll der Anreiz zur Bereitstellung fehlen.

Der Innovator muss eine Möglichkeit haben, zumindest seine besonderen Kosten (die sich die Konkurrenten ersparen) zu amortisieren, damit ein finanzieller Anreiz zur Schaffung neuer Güter besteht.

Ex post: Nachdem die Investition zur Schaffung des neuen geistigen Guts getä-

tigt wurde, ist ein Ausschließlichkeitsrecht ein Wettbewerbshindernis, das andere daran hindert, an den Vorteilen der Innovation ohne Zustimmung des Inhabers zu profitieren.

Es werden Markteintrittsbarrieren geschaffen, die zu Marktmacht führen können. Je weniger Substitutionsmöglichkeiten es gibt, desto unabhängiger kann der Inhaber des geistigen Eigentums den Preis gestalten. Die interessierten Konsumenten kommen nur in den Genuss des Gutes, wenn sie dem Inhaber des geistigen Eigentums den wahrscheinlich über den Grenz- oder Durchschnittskosten liegenden Preis bezahlen.

Schließlich führt das Ausschließlichkeitsrecht auch zu einer Fehlallokation der Ressourcen, weil teilweise mit veralteter Technik gearbeitet wird.[230] Wenn beispielsweise eine energiesparende Verfahrensinnovation nur vom Patentinhaber genutzt wird, führt dies bei ansonsten gleichen Produktionsbedingungen nicht zu spürbar billigeren Produkten (da der Patentinhaber nur günstiger sein muss als der zweitgünstigste Anbieter), sondern zunächst nur zu erhöhten Gewinnen durch ein Angebot über den Grenzkosten beim Patentinhaber und zu einer Energieverschwendung bei den übrigen Wettbewerbern. Wenn der Patentinhaber über Lizenzverträge anderen die Nutzung erlaubt, ändern sich unter Umständen die Kosten innerhalb der Branche und damit auch die Preise. Gelingt es dem Patentinhaber Lizenzbedingungen zu vereinbaren, die die Kostenersparnis der Wettbewerber weitgehend vollständig abschöpfen, ändert sich der Preis für die Laufzeit des Patents nicht spürbar. Wenn er nur einen Teil der Kostenersparnis der Wettbewerber abschöpfen kann, sollte dies zu günstigeren Preisen führen.

2.3.3.3 Dynamische Effizienz und das Recht

Bei der statischen Effizienz (ex-post-Sicht) geht es darum, die existierenden Produktionsfaktoren, grob zusammengefasst: Arbeit, Kapital und Technologie, möglichst optimal zu organisieren, um so eine möglichst effiziente Produktion von Gütern zu ermöglichen. Die Aufgabe des Wirtschaftsrechts in diesem Bereich ist der Schutz des Wettbewerbs, nicht der Wettbewerber. Wettbewerbsverfälschungen durch Absprachen, Missbrauch von marktbeherrschenden Stellungen, irreführende Werbung etc. sollen insbesondere durch das Kartellrecht (Art. 81 und 82 EGV, nationales Kartellrecht etc.) und das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb unterbunden werden.

Bei der dynamischen Effizienz (ex-ante-Sicht) geht es um den rechtlichen Rahmen, der eine möglichst optimale Anreizstruktur zur Schaffung neuer Produkte oder Verfahren bietet. Rechtliche Rahmenbedingungen für gewerbliche Innovationen werden durch Immaterialgüterrechte wie Patente, Urheberrecht, Gebrauchsmuster,

---

[230] ARROW, *Allocation of Resources for Invention*, S. 619.

Geschmacksmuster etc. bestimmt.[231] Es handelt sich um den Schutz des geistigen Eigentums, das, wie gesehen, auf dem Gütermarkt beispielsweise bei einer Verfahrensinnovation zu einem exklusiven Kostenvorteil bei der Produktion oder zu einem ausschließlichen Verwertungsrecht für ein abstrakt umschriebenes Produkt führen kann.

Die Nachteile der Monopolisierung sollen aber weitgehend vermieden werden, denn das Ziel des Ausschlussrechts ist die Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt, die durch die Nachteile gemindert sein kann.[232]

Aufgrund des Wohlfahrtsverlustes, des fehlenden Wettbewerbsdrucks hinsichtlich der Qualität oder der Preise, gibt es einen immanenten Konflikt zwischen den Rechten des geistigen Eigentums und den Wettbewerbsregeln. Hauptziel beider Rechtsbereiche ist die Förderung des Wohls der Verbraucher und eine effiziente Ressourcenallokation. Bei den Autoren kann man von der Wahl der Verwendung der Schaffenskraft sprechen, die ja nicht von Haus aus Autoren sind, sondern sich entscheiden, ihre Arbeitskraft einer bestimmten Tätigkeit zu widmen.

In diesem Rahmen ergeben sich zwei rechtliche Problemkreise. So ist die Ausgestaltung des Schutzes des geistiges Eigentums zu klären. Aufgrund der nachteiligen Auswirkungen der Monopole auf den statischen Wettbewerb sollte das geistige Eigentum nicht unbeschränkt ausgestaltet werden, sondern nur soweit, wie es notwendig ist, um einen effizienten dynamischen Wettbewerb zu gewährleisten. Dem entgegen steht die Theorie über die Property Rights, die eine vollständige Internalisierung externer Effekte als sinnvoll ansieht.[233] Insoweit wird gegen einen stark eingeschränkten Schutz vorgebracht, dass Patente oder Urheberrecht keine Marktmacht verschaffen könnten. Da es regelmäßig Substitute gebe, seien die Möglichkeit der durch das geistige Eigentum geschützten Monopolisten beschränkt, den hohen Monopolpreis zu verlangen. Trotz juristischen Monopols sei Wettbewerb möglich und wirksam.[234]

Davon zu trennen ist die rechtsdogmatische Frage, inwieweit das Recht des geistigen Eigentums abschließend ist. Das geistige Eigentum gewährt dem Inhaber Untersagungsbefugnisse, deren inhaltliche Reichweite durch die Voraussetzungen für das Entstehen des Schutzes, den Schutzgegenstand oder etwa die Dauer bestimmt ist. Ein gesetzliches Ausschlussrecht soll dem Inhaber die Möglichkeit geben, den Wettbewerb rechtmäßig zu beschränken. Das Kartellrecht soll hingegen die Wettbewerbsbeschrän-

---

[231] Kirchner, *Patentrecht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*, S. 157.

[232] Kirchner, *Innovationsschutz und Investitionsschutz*, S. 605; Lehmann, *Theory of Property Rights*, S. 535; Buchanan/Tullock, *Dead Hand of Monopoly*, S. 251; Posner, *Economic Analysis*, S. 41; Kaufer, *Innvationspolitik als Ordnungspolitik*, S. 13; Wielsch, *Zugangsregeln*, S. 21.

[233] Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 57.

[234] Hierzu schon Anonym, *Reasons 1709*; Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 54; Krasser, *Lehrbuch Patentrecht*, S. 45–48; Gans/Williams/Briggs, *Intellectual Property Rights*, S. 442.

kungen beseitigen. Kann bei rechtmäßigem Ausnutzen des geistigen Eigentums ein Verstoß gegen das Kartellrecht in Betracht kommen oder handelt der Inhaber des Ausschlussrechts stets rechtmäßig, wenn er sich in den Grenzen bewegt, die ihm das Gesetz zubilligt?[235]

Für das Urheberrecht war diese Frage über lange Zeit für die Kartellbehörden ohne besondere praktische Bedeutung, da der enge Schutzbereich der persönlich-geistigen Schöpfung funktionswidrige Wettbewerbsbeschränkungen oder Monopole (im Sinne von Marktmacht) kaum möglich mache. Alles in allem, so die Grundhaltung, sei das Ausschließlichkeitsrecht das kleinere Übel. Durch die Ausweitung des Urheberschutzes auf Computerprogramme hat diese Frage in den letzten Jahrzehnten deutlich an Bedeutung gewonnen. Bei den klassischen Schutzobjekten des Urheberrechts wird oft aufgrund des Fehlens von Marktmacht und wirksamen Sperrmöglichkeiten für die Ideen inzident davon ausgegangen, dass ein Zuviel des Schutzes keine spürbar nachteilige Auswirkungen auf das kulturelle Schaffen habe.

2.3.4 Werkkosten

Unter Werkkosten ist der Aufwand bei der Herstellung des Manuskripts oder, allgemeiner gesprochen, des schutzfähigen geistigen Objekts zu verstehen. Hierzu gehören in erster Linie die eigentliche Schreibarbeit einschließlich der Zeit für die Vorarbeiten, Recherchen oder Korrekturen sowie eventuelle Kosten für die Forschung und ähnlicher Aufwand. Bekannt sind in der Regel die langen Arbeitszeiten; kurze Arbeitszeiten sind in der Literatur der Erwähnung nicht wert.[236] Die meisten erfolgreichen Autoren oder Gelehrten hatten oft lange Arbeitszeiten, zehn Stunden und mehr am Tag waren nicht selten anzutreffen. Manche Autoren hielten sich an Stundenpläne und schrieben jeden Tag zu bestimmten Uhrzeiten, andere ständig außerhalb knapp bemessener Schlafenszeiten.[237]

---

[235] Nach der Inhaltstheorie soll das Kartellrecht nicht korrigierend in die vom Schutzrecht gedeckten Handlungsweisen der Marktteilnehmer eingreifen, da es widersprüchlich wäre, einerseits dem Inhaber des geistigen Eigentums ein rechtliches Mittel an die Hand zu geben, den Wettbewerb zu beschränken, das ihm vom Kartellrecht wieder entzogen wird. Die herrschende Immanenztheorie geht hingegen von einer parallelen Anwendbarkeit aus. Jedes Eigentum, sei es nun körperliches oder geistiges, begrenze auf seine Art den Wettbewerb und könne missbräuchlich verwendet werden. Insoweit sei eine ungleiche Behandlung nicht gerechtfertigt. Jedoch seien bei der Auslegung des Kartellrechts immanente Schranken zu berücksichtigen, die sich aus den gesetzlichen Wertungen ergeben. Vgl. hierzu Heinemann, *Immaterialgüterschutz*, S. 135–188, 411–422; Ullrich, *Lizenzkartellrecht*, S. 556.

[236] Engelsing, *Literarischer Beruf*, S. 352. Über den gesamten nachfolgend betrachteten Zeitraum war es an den deutschen Universitäten üblich, dass die Professoren den Begriff Vorlesung wörtlich nahmen, das heißt, sie haben ein Werk vorgelesen, das sie oft auch veröffentlichten.

[237] Ausführlich Engelsing, *Literarischer Beruf*, S. 360–409. Bei den beruflichen Literaten steigt (nach einem oft relativ schnell geschriebenen Erstlingswerk) im Laufe der Zeit der Ausstoß. Das heute oft

Die Arbeitszeiten sagen aber noch nichts über den Umfang der Produktion aus. Man kann nur bedingt vorhersagen, inwieweit die Planung eines Werks und die tatsächliche Umsetzung sich decken werden. Manche Arbeiten sind als kleiner Aufsatz geplant und werden zu einem fünfhundert Seiten starken Werk, viele begonnene Arbeiten werden nicht abgeschlossen, andere werden erst im Laufe von Jahrzehnten vollendet. Umgekehrt gab es Romanautoren, die beispielsweise jeden Tag zehn Seiten schrieben. Allgemein kann man nur feststellen, dass es eine Obergrenze der Leistungsfähigkeit gibt, die nach Art des Werkes unterschiedlich ist. Manche Autoren schreiben 3000 Druckseiten im Jahr, andere nur ein Zehntel davon.[238]

Landes und Posner[239] führen als weitere mögliche Kosten Ausgaben an, die bei literarischen und wissenschaftlichen Werken von geringer praktischer Bedeutung waren. Sie knüpfen daran an, wie lange die Schutzfrist und wie breit der Schutzanspruch ist. Ein Schutzrecht kann die Kosten der Kreation eines neuen Werkes erhöhen. Dies betrifft insbesondere die Zusammenstellung von Sammlungen, Kurzfassungen, Collagen, auszugsweises Zitieren, Verwendung von Melodien oder Rhythmen etc. Bei einem sehr breiten Schutzanspruch könnten auch alle Zitate, die Übernahme von Ideen oder eines Handlungsstrangs von der nur gegen Entgelt gewährten Erlaubnis des ersten Schöpfers oder dessen Rechtsnachfolgers erforderlich sein.[240] Neben der vollständigen oder teilweisen Wiedergabe kann es auch einen Schutz gegen ähnliche Werke geben. Sinnfällig sind die Popartversionen Warhols von Klassikern, etwa der Mona Lisa (da Vinci) oder Goethes (Tischbein). Äußerst breit würde das Schutzrecht sein, wenn jemand einen abstrakten Schutz auf bestimmte Typen (Reiseführer, Kochbuch) oder Inhalte erhalten würde. So könnten die *Kosten der Kreation* steigen, weil Goethe beispielsweise an diverse Rechtsinhaber der unterschiedlichen älteren Faustvarianten ein Entgelt hätte bezahlen müssen. In einigen Bereichen könnten die Kosten so hoch werden, dass die Produktion von manchen Kulturgütern unmöglich würde. Als ein Beispiel kann eine historische Dokumentation dienen, für die Szenen aus unterschied-

---

unterstellte Nachlassen der Schaffenskraft ab dem vierzigsten Lebensjahr lässt sich nicht bestätigen. Oft steigt die Leistung bis zum fünfzigsten Lebensjahr an und erst ab siebzig wird die Arbeitsleistung geringer. Bei den Hochschulprofessoren nimmt die literarische Leistung aber mit der Zunahme von Verwaltungsaufgaben oder anderen Ämtern ab.

[238] Vgl. Engelsing, *Literarischer Beruf*, S. 428–475. Dies hängt natürlich auch von den Fähigkeiten ab. Wissenschaftliche Arbeiten dauern in der Regel vergleichsweise lange. Goethe soll Clavigo (100 S.) in acht Tagen, Werther (224 S.) in vier Wochen geschrieben haben oder Schiller Wilhelm Tell in sechs Wochen. Solche schnell geschriebenen und doch auf lange Sicht erfolgreiche Texte sind keine Seltenheit. Manche Kolportageromanautoren lieferten in der Woche 100 Seiten Text und teilweise noch mehr; vgl. etwa das Beispiel bei Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 158 f.: Ein Lehrer schrieb neben seinem Schulamt regelmäßig jeden Tag einen Bogen (allerdings kein Druckbogen) für ein Honorar von einem Taler je Bogen.

[239] Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 71–84. Sie nennen sie »*cost of expression*«.

[240] Posner, *Economic Analysis*, S. 41; Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 479.

lichen Filmen aus der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg verwendet werden sollen. Die Rechte an einzelnen Filmen gehören unterschiedlichen Personen. Es ist oft schon nicht einfach, die Inhaber der Rechte zu ermitteln. Diese sind zum Großteil verstorben, die Erben können über die ganze Welt verstreut sein. Mit den Rechteinhabern müssen dann Verträge über die Nutzung ausgehandelt werden, manche Rechtsinhaber werden überzogene Erwartungen haben etc. Der Zeit- und Kostenaufwand, der zusätzlich zu dem Entgelt für die eigentliche Leistung (Nutzungsrecht) anfällt, kann ein solches Projekt bereits im Keim ersticken.[241]

Sieht man einmal davon ab, dass diese (zusätzlichen) Kosten unter normalen Umständen erst bei der Veröffentlichung anfallen werden, nicht wenn das Werk in der Entstehungsphase ist, sind sie für die folgende Ausarbeitung jedenfalls ohne Belang, da weder in Großbritannien noch in Deutschland entsprechend breite Schutzrechte bestanden haben,[242] es sei denn, man stellt auf Zusammenfassungen, Kompilationen oder Adaptionen ab. Anthologien oder Kurzfassungen waren in Großbritannien in der Tat selten anzutreffen.[243]

Die Leistung des Autors kann nicht geteilt werden, soweit urheberrechtlich relevante Objekte betroffen sind. Zwar kann ein Autor für die regelmäßige Lieferung von Texten bezahlt werden (Journalisten), jedoch muss die Arbeit abgeschlossen sein, bevor ein Produkt dem Konsumenten angeboten wird. Änderungen oder Ergänzungen führen zu einem neuen oder geänderten Werk. Ist das Werk einmal fertiggestellt und zur Veröffentlichung bereit, fallen keine weitere Kosten mehr an. Werkkosten sind sogenannte *versunkene* Kosten oder Fixkosten, da die Höhe der Werkkosten nicht von der Höhe der Ausbringungsmenge abhängt.[244] Die Werk- oder Entwicklungskosten

---

[241] Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*, S. 425, stellen auch auf die steigenden Kosten infolge der Verwaltung der Urheberrechte ab. Hier wird dieser Frage nicht nachgegangen, da sie eher für die Ausgestaltung des Rechts entscheidend ist, nicht für das Ob eines Schutzes. Für den betrachteten Zeitraum war nicht erkennbar, dass mit der Überwachung besondere Kosten verbunden waren, sondern eher das Gegenteil: Das Fehlen eines Nachdruckschutzes führte dazu, dass die Verleger das Marktgeschehen genauer beobachten mussten.

[242] Zwar gab es einzelne, auf Privilegien beruhende abstrakte Ausschließlichkeitsrechte, die jedoch nichts mit dem Verfassen neuer Werke zu tun hatten, sondern den Druck abstrakt umschriebener Werke (Rechtsbücher, Lateinbücher etc.) einzelnen oder einer Gruppe von britischen Buchhändlern vorbehielten.

[243] St Clair, *Reading Nation*, S. 66-83.

[244] Versunkene und fixe Kosten werden danach unterschieden, ob die Kosten bereits durch den bloßen Markteintritt unrückholbar entstehen oder nicht. Fixe Kosten können durch den Marktaustritt wieder in Kapital umgesetzt werden. Die Unterscheidung lässt sich nicht trennscharf durchführen. Wer als Architekt tätig werden will, muss eine entsprechende Ausbildung durchlaufen haben und praktische Erfahrung sammeln. Zugleich ist eine technische Ausstattung des Büros notwendig, die als fixe Kosten abgeschrieben werden. Wenn die Tätigkeit als Architekt eingestellt wird, kann die Ausstattung wieder verkauft werden und so (zumindest ein Teil) der fixen Kosten wieder zurückgeholt werden. Die Kosten für die Ausbildung lassen sich hingegen nicht verkaufen, sind also versunkene Kosten.

gehören damit zunächst nicht zu den Grenzkosten, da Grenzkosten nur solche Kosten erfassen, die für die Produktion einer weiteren Einheit anfallen.[245] Jedoch gilt dies nur aus Sicht des Autors. Wenn der Verleger ein absatzabhängiges Honorar bezahlt, führt der höhere Absatz auch im Hinblick auf das Werk zu steigenden Kosten des Verlegers.

2.3.5 Rivalität und Ausschließbarkeit

Immaterialgüter, unstoffliche, unkörperliche, geistige Güter, schöpferische Werke – egal, welche Bezeichnung auch immer verwendet wird – können von beliebig vielen Personen gleichzeitig genutzt werden, ohne dass eine Rivalität bei der unmittelbaren Nutzung möglich ist.[246] Wenn das sogenannte Immaterialgut einmal veröffentlicht ist, kann es ohne Ausschlussrecht frei genutzt werden. Es erfüllt die Eigenschaft eines öffentlichen Gutes. Zusätzliche Nutzer verursachen keine zusätzlichen Kosten.

Die sogenannten *Open-Source-Programme*[247] haben diese Eigenschaft: Die Grenzkosten etwa der vom Debianprojekt verbreiteten Programme sind auch in der Praxis Null (oder nahezu Null, wenn man die Kosten für den Datenträger berücksichtigt) und der Verkaufspreis ist ebenfalls Null oder nahezu Null. Dies ergibt sich aus den Möglichkeiten des freien Zugangs und dem Wettbewerb mit der Folge der Null-Gewinne. Wenn jemand ein öffentliches Gut zu einem über den Grenzkosten liegenden Preis mit Erfolg verkauft, würde er alsbald einen Wettbewerber haben, der zu einem geringfügig niedrigeren Preis anbietet, so dass sich schließlich die Situation der Null-Gewinne ergeben sollte. In diesem Stadium beläuft sich der Marktwert von Gütern mit diesen Eigenschaften auf die Kopier- und Opportunitätskosten.

Das Stadium der Null-Gewinne entspricht nicht der Vorstellung der Theorie der Property Rights, also der ausschließlichen Zuweisung der Vor- und Nachteile an den-

---

[245] Mises, *Nationalökonomie*, S. 604; Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 21 f.; Posner, *Economic Analysis*, S. 38; Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*, S. 23; Linde, *Ökonomie der Information*, S. 16. In der Betriebswirtschaftslehre wird das Begriffspaar variable und Fixkosten verwendet, während Volkswirte eher von Grenzkosten und versunkenen Kosten sprechen. Für diese Ausarbeitung kann man die Grenzkosten mit den variablen Kosten gleichsetzen, da es nur auf die kurzfristigen, produktfixen Kosten ankommt.

[246] Auf die Unterscheidung zwischen Urheberrecht und gewerblichen Rechtsschutz, Immaterialgüterrecht und geistigem Eigentum soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Vgl. hierzu Louis Pahlow, *»Intellectual property«, »propriété intellectuelle« und kein »Geistiges Eigentum«? Historisch-kritische Anmerkungen zu einem umstrittenen Rechtsbegriff,* UFITA 115 (2006), 705 ff. In der deutschen Rechtswissenschaft wurde von Klostermann 1867 erstmals eine unter dem Titel Geistiges Eigentum vereinigte Darstellung des Urheber- und Patentrechts veröffentlicht (Klostermann, *Das geistige Eigenthum*).

[247] Der Begriff Open Source ist unscharf, denn er besagt nur, dass der Quellcode veröffentlicht wurde. Gemeint sind damit zumeist Programme die unter GPL-Bedingungen (oder ähnlichen) veröffentlicht wurden.

jenigen, der das Gut schafft, da in diesem Fall die positiven externen Effekte nicht internalisiert werden.[248] Für den einzelnen Akteur fehle mangels Belohnung der Anreiz, ein öffentliches Gut zu schaffen. Da mit der Schaffung von Immaterialgütern zumindest dann, wenn sie eine gewisse Schöpfungs- oder Erfindungshöhe aufweisen, stets ein Arbeits- und Zeitaufwand verbunden ist, entstehen Kosten. Bei einem Patent hat der Unternehmer die Kosten für die Entwicklung getragen, bei einem neuen Buch die Kosten für das Autorenhonorar (beim Selbstverlag sind die Opportunitätskosten in Form der Arbeitszeit anzusetzen). Sind mit der Schaffung des öffentlichen Gutes Kosten verbunden, ist die Schaffung des öffentlichen Gutes vorhersehbar ein Verlustgeschäft, das der *homo oeconomicus* nicht unternimmt.[249]

Das geistige Eigentum soll die Möglichkeit schaffen, zumindest einen Teil der positiven externen Effekte zu internalisieren, indem der Schöpfer des öffentlichen Gutes ein Ausschließlichkeitsrecht zugesprochen bekommt, um die Zahlungsbereitschaft der Dritten exklusiv für sich zu nutzen.[250] Die üblicherweise im Zusammenhang mit dem Sacheigentum herangezogenen Beispiele betreffen negative externe Effekte, während das geistige Eigentum auf positive externe Effekte reagiert. Wären Innovationen nicht geschützt, so Heinemann,[251] könnten Dritte ohne Anstrengungen davon profitieren, mit der Folge der Anreizverminderung. Die Lehre über die Property Rights habe sich zum Ziel gesetzt, durch die richtige Definition von Schutzrechten Externalitäten zu vermeiden und die Hervorbringung von Wissen dadurch zu fördern. Das geistige Eigentum soll positive externe Effekte internalisieren, um einen Anreiz zur Produktivität zu schaffen.

In gewissem Rahmen findet sich diese Ansicht auch in der deutschen Rechtsprechung zum Urheberrecht. Nach dem BGH hat der Urheber grundsätzlich einen *»An-*

---

[248] Vgl. Mackaay, *Economic incentives*, S. 876; Schmidtchen, *Property Rights*, S. 3–6; Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, S. 258.

[249] Vgl. etwa Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*, S. 144; Engel, *Innovationsanreize*, S. 19–21, 41; Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 480; Demsetz, *Private Production of Public Goods*, S. 305 f.; Dam, *Economic Considerations*, S. 333; Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1441; Singh, *Intellectual Property Rights Regime*, S. 62; Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*, S. 16, oder den 10. Erwägungsgrund der Richtlinie 2001/29/EG zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft vom 22. Mai 2001, ABl. L 167/10: *»Wenn Urheber und ausübende Künstler weiter schöpferisch und künstlerisch tätig sein sollen, müssen sie für die Nutzung ihrer Werke eine angemessene Vergütung erhalten, was ebenso für die Produzenten gilt, damit diese die Werke finanzieren können.«*

[250] Lehmann, *Theory of Property Rights*, S. 534; Schmidtchen, *Property Rights*, S. 6; Gordon, *Intellectual Property*, S. 622.

[251] Heinemann, *Immaterialgüterschutz*, S. 22. Zur Frage der vollständigen Internalisierung positiver externer Effekte, vgl. Lemley, *Free Riding*. Coase, *Social Cost*, S. 1, hat ebenfalls die externen Effekte angesprochen, da er sich jedoch auf die Allokation der Güter beschränkt, wurde dieser Aspekt im vorhergehenden Abschnitt dargestellt.

spruch auf einen gerechten Lohn für eine Verwertung seiner Leistung durch Dritte«.[252] Er soll an jeder Nutzung seines geistigen Eigentums beteiligt werden.[253] So wie jemand, der eine Brücke baut, von jedem Nutzer eine Maut verlangen kann, so soll die Rechtsordnung dem Urheber die Möglichkeit geben, bei jeder Nutzung seines geschaffenen immateriellen Guts eine Beteiligung zu erlangen.

2.3.6 Wettbewerbs- und Monopolpreis

2.3.6.1 Wettbewerbspreis

Der Autor hat vor der Veröffentlichung ein natürliches Monopol an seinem Text, da kein anderer – sieht man einmal vom Diebstahl des Manuskripts ab – diesen der Öffentlichkeit zur Verfügung stellen kann. Insoweit kommt es nicht auf die Existenz eines absolut wirkenden Urheberrechts an, da ohne vertragliche Vereinbarung der Druck oder die Weitergabe des Manuskripts zum Druck nicht gestattet ist.[254] Wenn der Autor also sein Buch zum Druck freigibt, so in der Regel gegen das mit dem Verleger vereinbarte Entgelt. Er wird als einziger Anbieter versuchen, das bestmögliche Verhandlungsergebnis zu erzielen.

Gleichgültig, ob die Autoren ihre Werke im Selbstverlag verlegen oder die Verwertung einem Verlag überlassen: Ihre Einnahmen sind von den Herstellungskosten, der Anzahl der verkauften Exemplare und dem Verkaufspreis abhängig. Ist der Verleger in Bezug auf das geplante Geschäft frei, weil er noch keine Mittel zu seiner Durchführung investiert hat, rechnet er mit den Durchschnittskosten (also unter Berücksichtigung des zu zahlenden Autorenhonorars). Welches Honorar ein Verleger zu bezahlen bereit ist, hängt von seinen Erwartungen ab, wieviel er mit dem Erwerb des Nutzungsrechts

[252] BGH GRUR 1992, 383, 387 – Altenwohnheim II, wobei der BGH auch hier auf ein sich aus der Natur der Sache ergebendes *kulturwüchsiges,* unabhängig von der Rechtsordnung bestehendes geistiges Eigentum abstellt (unter Verweis auf BGHZ 17, 266, 278 – Grundig-Reporter).

[253] Der zivilrechtlichen Forderung des BGH steht eine Entscheidung des BVerfG (BVerfGE 79, 29, 41) gegenüber. Das verfassungsrechtlich garantierte Eigentum fordere keineswegs eine Beteiligung an jeder Nutzung. Das BVerfG unterscheidet im Fall der Lieferungen an eine Vollzugsanstalt zwischen den Lieferanten körperlicher Gegenstände, die etwas weggeben, und dem Urheber, der tatsächlich nichts weggibt, sondern um die – erst durch die Rechtsordnung geschaffene – Möglichkeit gebracht wird, daran zu partizipieren. Das Verfassungsrecht fordere lediglich, dass *»das, was dem Urheber ‚unter dem Strich' verbleibt, noch als angemessenes Entgelt für seine Leistung anzusehen ist«.* BVerfG, Az. 1 BvR 1571/02, Beschluss vom 26.1.2005 (Laufendes Auge) zur Eigentumsgarantie: Dem Urheber sind *»die vermögenswerten Ergebnisse seiner schöpferischen Leistung grundsätzlich zuzuordnen und mit der Freiheit zu verbinden, in eigener Verantwortung darüber verfügen zu können«.*

[254] Wenn der Autor einem anderen sein Manuskript zum Lesen zur Verfügung stellt, etwa um seine Meinung zu hören oder Korrekturen, Ergänzungen etc. vornehmen zu lassen, so geschieht dies in der Regel unter der jedenfalls stillschweigend gemachten Bedingung (Geheimhaltungsvereinbarung), der andere nutzt das Manuskript nicht zum Druck.

wird verdienen können, also um welchen Betrag der Gesamtaufwand hinter dem erzielbaren Preis des absetzbaren Gesamtprodukts voraussichtlich zurückbleiben wird.

Die Absicherung durch ein Ausschließlichkeitsrecht ist nicht die einzige Möglichkeit, sich Wettbewerber vom Halse zu halten: Wenn der Verleger den Preis für ein Werk sehr niedrig ansetzt, besteht für Wettbewerber kein Anreiz, eine Parallelausgabe auf den Markt zu bringen, weil der Nachdrucker keinen oder nur einen sehr geringen Gewinn zu erwarten hat und er seine Zeit und finanziellen Mittel in lohnendere Objekte investiert. So schrieb beispielsweise Condorcet,[255] dass der Nachdruck seinen Grund in den exorbitanten Preisen der Bücher habe, die hohen Preise wiederum Folge der Privilegien seien, oder Reimarus: *»Gute Waare für einen billigen Preis zu liefern ist das beste Privilegium.«*[256] Stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis, ist ein Ausschließlichkeitsrecht nicht notwendig.

Wenn viele Verleger das gleiche Buch anbieten, müssen sie auf hohe Qualität und niedrige Preise achten, wenn sie – und nicht der Konkurrent – ihre Produkte verkaufen wollen. Für die Konsumenten ist ein Wettbewerb zwischen den Verlegern vorteilhaft, denn durch den Wettbewerb fällt die Möglichkeit weg, hohe Preise zu verlangen, und es gibt die Möglichkeit, qualitativ schlechte Erstauflagen durch einen besseren Nachdruck zu ersetzen.

Bieten Wettbewerber auf einem vollkommenen Markt das gleiche Produkt an und können sie dieses in marktsättigender Stückzahl anbieten, nähert sich der Preis des Produkts den Herstellungskosten. Dass der Preis sich auf die Höhe A in Abbildung 2.3 senkt, war bei Büchern allerdings selten der Fall, da die Nachfrage in der Regel gesättigt war, bevor der Preiswettbewerb den Verkauf zu Grenzkosten erforderlich machte.[257]

Die unterschiedlichen Kosten der Konkurrenten sind gleichwohl von Belang, denn wenn ein Anbieter neben den Kosten für die Herstellung (A_{HK}) weitere Kosten (das Autorenhonorar) für die Entwicklung (A_{EK}) getragen hat, so müssen diese bei der Preiskalkulation berücksichtigt werden.

Der Nachdrucker braucht eine Vorlage für den Druck, ist also auf das physische Erscheinen eines Druckexemplars angewiesen. Die Kosten für diese Druckvorlage (ein gedrucktes Buch) sind in aller Regel deutlich geringer als das Autorenhonorar, es sei denn, der Autor hat auf Honorar verzichtet oder gar einen Druckkostenzuschuss gezahlt. Bei vergleichbaren Produktionsbedingungen ist es wahrscheinlich, dass der

[255] Condorcet, *Fragments*, S. 308.

[256] Condorcet, *Fragments*, S. 310; Reimarus, *Der Bücherverlag*, S. 29.

[257] Das in Abschnitt 2.2.5.2 dargestellte Stadium der Null-Gewinne geht von einer dauernden Nachfrage nach einem homogenen Gut aus. Der Wettbewerb im Buchmarkt ohne geistiges Eigentum gleicht eher dem Mengenwettbewerb nach dem Cournotschen Modell. Dies wird in Abschnitt 3.2.5 deutlich. Vgl. aber Abschnitt 4.1.3.

Erstverleger gegenüber einem Imitator, der nur Herstellungskosten *(B_{HK})*, jedoch keine besonderen Kosten für das Werk zu tragen hatte, zu einem höheren Preis anbieten muss, denn: $A_{EK} + A_{HK} > B_{HK}$. Der Originalverleger muss die zusätzlichen Kosten für das Honorar auf seine Ausbringungsmenge verteilen. Abbildung 2.2 auf Seite 78 zeigt den Unterschied: Der Verleger, der das Autorenhonorar gezahlt hat, muss theoretisch auf dem Niveau *soziale GK* anbieten, während der Nachdrucker auf dem günstigeren Niveau *private GK* arbeiten kann.

Zur Illustration soll das Beispiel von Wilcke[258] aufgegriffen werden: Betragen die Kosten bei einer Auflage von 1000 Exemplaren je Bogen acht Taler (drei für das Papier, drei für den Druck und zwei für den Autor), so muss der Erstverleger also mindestens acht Taler je 1000 Bogen bei vollständigem Absatz der Auflage verlangen. Ein Werk mit 320 Seiten (zwanzig Bogen) muss – unabhängig vom Absatz – mindestens 160 Taler einbringen. Bei einem vollständigen Absatz der Auflage beträgt der Mindestverkaufspreis für ein Exemplar also 4,8 Groschen (oder 0,16 Taler) je Exemplar, wenn der Verleger keinen Verlust erleiden will (und alle sonstigen Kosten wie Verwaltung, Lagerhaltung, Transport etc. unberücksichtigt bleiben). Der Nachdrucker trägt keine Kosten für das Autorenhonorar oder Lektorat.[259] Die Kosten und damit der notwendige Erlös bei vollständigem Absatz einer Auflage belaufen sich nur auf sechs Taler je 1000 Bogen. Er muss für das gleiche Werk bei ansonsten gleicher Ausstattung und Druckzahl nur 120 Taler erwirtschaften. Er kann also einen um 25 % günstigeren Preis anbieten. Da der Absatz ungewiss und kein Gewinn einkalkuliert ist, werden beide Verleger ihren Preis höher ansetzen, jedoch bleiben die Relationen erhalten. Der Nachdrucker kann also jederzeit billiger oder bessere Qualität anbieten als der Erstverleger. Er wird sogar einen höheren Preis als die 3,6 Groschen je Exemplar verlangen können, da der billigste Konkurrent – der Erstdrucker – für mindestens 4,8 Groschen anbieten muss.

Beträgt die Gesamtnachfrage 1000 Exemplare, so wird unter den hier aufgestellten Annahmen der Erstverleger nur ein einziges Exemplar verkaufen, nämlich dasjenige, das der Nachdrucker kauft, um es als Vorlage für seine Nachdrucke zu nutzen. Alle anderen Kunden kaufen beim Nachdrucker, da dieser zu einem günstigeren Preis als 4,8 Groschen anbietet.

In der Praxis wartete der Nachdrucker aber eine gewisse Zeitspanne ab, um festzustellen, ob eine hinreichend hohe Nachfrage besteht. Er kopiert nur die gut verkäuflichen Bücher, während der Originalverleger zunächst einmal das Risiko eingeht, nur Makulatur hergestellt zu haben. Dieses Risiko meidet der Nachdrucker, der nur die Werke druckt, bei denen die Erfahrung gezeigt hat, dass sie sich gut verkaufen

[258] Wilcke, *Der gerechtfertigte Nachdrucker*, S. 23.

[259] Kawohl, *Urheberrecht der Musik*, S. 18, zitiert einen Eintrag aus dem Hauptbuch des Artaria-Verlags über ein *Honorar* von 18 gr. Das war der Kaufpreis des Originals von Breitkopf.

lassen. Der Vorteil des Nachdruckers vergrößert sich also noch, da er nur am Erfolg der gewinnträchtigen Werke partizipiert.[260]

Dreh- und Angelpunkt der Unterscheidung zwischen dem autorisierten Verleger und dem Nachdrucker ist das Verhältnis des Verlegers mit dem Autor. Hat der Erstverleger dem Autor kein Honorar gezahlt, sind Erstverleger und Nachdrucker in der gleichen Situation. In diesem Fall ist kein Grund für einen Verlegerschutz ersichtlich, es sei denn, man verfolgt Theorien, die der Planwirtschaft zuzurechnen sind. Die Verleger erbringen keine innovative Leistung, sondern eine austauschbare, bei denen die allgemeinen Wettbewerbsprinzipien zum Tragen kommen sollten. Hat der Erstverleger einen Druckkostenzuschuss erhalten, ist der Nachdrucker in der wirtschaftlich nachteiligeren Position.

Wenn Bücher jederzeit nachgedruckt werden können, können die Autoren nicht oder nur schlecht bezahlt werden. Werden die Autoren nicht oder schlecht bezahlt, müssen sie ihr Einkommen aus anderen Tätigkeiten beziehen und schreiben gar nicht, weniger oder schlechtere Bücher. Wenn die Autoren hohe Honorare verlangen, wird kein Verleger neue Bücher drucken, da dies aufgrund der komparativen Kostenvorteile zwangsläufig ein Verlustgeschäft sein muss. Ohne Honorar schreiben die Autoren nicht, mit Honorar wird das Werk nicht verlegt. In jeder Variante kommt zu einer Unterproduktion neuer Werke.[261]

Es handelt sich um ein Marktversagen, also eine Situation, in der die Marktmechanismen nicht zu dem gewünschten Ergebnis führen. In einem Fall von Marktversagen muss nach einer verbreiteten Meinung in der volkswirtschaftlichen Theorie der Staat eingreifen und geeignete Regelungen erlassen.[262] Es ist besser, so die Schlussfolgerung, man gewährt einen Schutz vor Nachdruck, so dass wenigstens neue Bücher auf den Markt kommen. Dieser Aspekt kommt in der bekannten, auf das Copyright gemünzten Rede von Thomas Babington Macaulay, gehalten am 5. Februar 1841 vor dem britischen Unterhaus, zum Ausdruck:

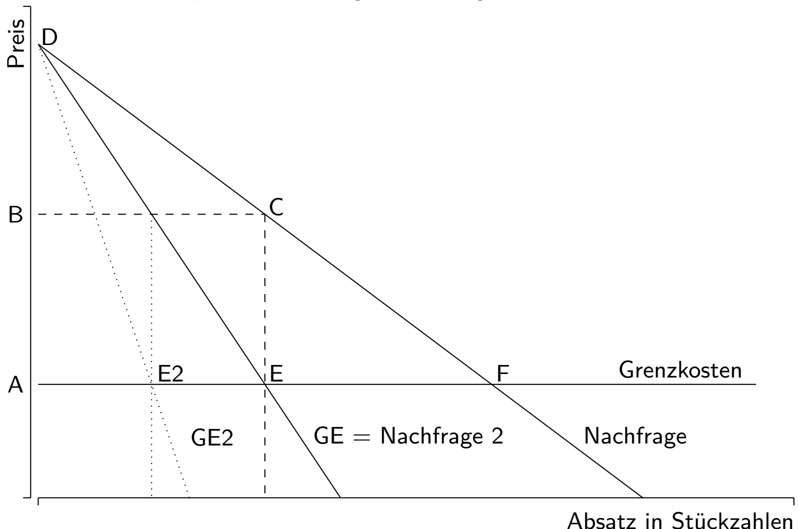
> Es ist gut, daß die Autoren belohnt werden, und der unbedenklichste Weg, sie

[260] Vgl. Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 22; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 43; Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*, S. 427; Cadell am 15. März 1785 vor einer britischen Parlamentskommission; vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, 445.

[261] Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 17; Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 31; Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*, S. 144; Engel, *Innovationsanreize*, S. 19–21, 41; Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 480: Dam, *Economic Considerations*, S. 333; Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1441; Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*, S. 16; Rauda, *Zwangslizenz im Urheberrecht*, S. 16–18; Wielsch, *Zugangsregeln*, S. 12–18. Allgemeiner – auf Innovationen bezogen – lautet die Feststellung: Jeder würde nur noch kopieren, keiner würde Kosten für Innovationen aufwenden. Spieltheoretisch lässt sich das Ergebnis auch darlegen (ohne weitergehenden Erkenntnisgewinn).

[262] Vgl. etwa Gordon, *Marktversagen bei Immaterialgütern*, S. 329.

Abbildung 2.3: Monopolgewinn bei geschützter Produktion



> zu belohnen, ist mittels eines Monopols. Doch Monopol ist ein Uebel. Um des Guten willen müssen wir uns in das Uebel finden; aber das Uebel darf nicht einen Tag länger währen, als es nothwendig ist, um das Gute zu sichern.[263]

Es geht also um die bereits oben genannte Frage, welche monopolistischen Elemente und Marktunvollkommenheiten hingenommen werden müssen oder sogar wünschenswert sind, um eine effiziente Buchproduktion zu ermöglichen.

2.3.6.2 *Monopolpreis*

Autoren und Verleger können finanzielle Vorteile haben, wenn ausschließlich sie berechtigt sind, das jeweilige Werk zu vertreiben. Dies gilt auch dann, wenn dies zu einem deutlich geringeren Gesamtabsatz des verkauften Werkes führt. Ob die Vorteile beim Autor oder beim Verleger eintreten, hängt von der Vertragsgestaltung zwischen den Parteien ab.

Wenn der Erstverleger das Produkt allein auf den Markt bringt und keine Konkurrenz befürchten muss, kann er theoretisch den Monopolpreis verlangen.[264] Der

---

[263] Zit. nach Kohler, *Das Autorrecht*, S. 64. Der Originalwortlaut findet sich bei Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 169 f.

[264] Dementsprechend verspricht die Verbindung eines Ausschließlichkeitsrechts mit den Werken erfolgreicher Autoren dem Verleger den größten Vorteil. Charakteristisches Zeichen ist der Wunsch der Verleger nach einem möglichst lang währenden (ewig) Verlagsrecht; Plant, *Economic Aspects of*

Monopolpreis ergibt sich in einem mathematischen Modell aus der Nachfragekurve, den Grenzkosten und der Grenzerlöskurve (GE). Die Grenzerlöskurve ist doppelt so steil, wie die Nachfragekurve. Grenzkosten (oder Marginalkosten) sind die Kosten, die durch die Produktion einer zusätzlichen Einheit eines Produktes entstehen.

Bei den Grenzkosten sind die im vorstehenden Abschnitt aufgenommenen Überlegungen zum Autorenhonorar und den Kosten für den Druck und das Papier differenzierter zu sehen. Es ist zwischen den variablen und den fixen Kosten zu unterscheiden. Wenn ein Exemplar mehr gedruckt wird, fallen hierfür zusätzliche Kosten für das Papier und den Lohn des Druckers, nicht jedoch für die Herstellung der Druckformen (den Satz) an. Für einen Autor fallen mit einem zusätzlichen Exemplar keine weiteren Werkkosten an, da das Werk bereits fertiggestellt ist. Für den Verleger kommt es hingegen darauf an: Wenn er mit dem Autor ein Pauschalhonorar vereinbart hat, fallen für weitere Druckexemplare keine weiteren Honorarkosten an. Bei einer vom Umsatz oder Absatz abhängigen Vergütung erhöhen sich für den autorisierten Verleger auch die Honorarkosten und damit die Kosten für weitere Exemplare.

Abbildung 2.3 zeigt das vereinfachte mathematische Modell eines Lehrbuchmonopolisten.[265] Er wählt in dieser Konstellation einen Monopolpreis in Höhe von B, da bei diesem Preis die Grenzkosten gleich dem Grenzerlös sind. Dies führt zum maximal erzielbaren Gewinn. Seine Rente ist das Rechteck, dessen kurze Seiten die Höhe zwischen A und B hat (ABCE). Die sogenannte Konsumentenrente ergibt sich aus dem Dreieck BCD. Der gesamte wirtschaftliche Mehrwert ergibt sich aus dem Unternehmergewinn und der Konsumentenrente. Diesen teilen sich der Unternehmer (Gewinn oder Unternehmerrente) und die Konsumenten.[266] Aufgrund des über den

Copyright, S. 179 f. Wenn die Verleger hingegen keine oder wenig erfolgreiche Werke *ihr Eigen* nennen konnten, verteidigten sie den Nachdruck, und bestritten Eigentums- oder vergleichbare Rechte an den Druckerzeugnissen.

[265] Vgl. etwa Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, S. 16, Buchanan/Tullock, *Dead Hand of Monopoly*, S. 243; Varian, *Mikroökonomik*, S. 12.

[266] Buchanan/Tullock, *Dead Hand of Monopoly*, S. 247; Engel, *Innovationsanreize*, S. 23 f. Die Konsumentenrente ist der Betrag, den die Nachfrager zu zahlen bereit gewesen wären, jedoch nicht bezahlt haben, weil der Unternehmer einen geringeren Preis verlangt hat (Marktpreis). Der Begriff *Rente* wird nicht im Sinne einer Altersversorgung verstanden, sondern als Rendite (für wen rentiert sich das Geschäft?). Allerdings ist der geläufige Begriff *Rente* in diesem Zusammenhang irreführend, weil aus nicht nachvollziehbaren Gründen die Perspektive gewechselt wird. Mit der Konsumentenrente lässt sich ein Wohlfahrtszuwachs konstruieren, da man den Marktpreis ausblendet: Die Produzentenrente ist der Unterschied zwischen dem Preis, den der Unternehmer auf dem Markt erzielt und dem Preis, zu dem er gerade noch anbieten würde (Grenzkosten). Er hat also einen Überschuss erzielt, weil er das Gut zu einem höheren Preis als seine Kosten veräußert hat. Ob er Gewinn erwirtschaftet, hängt aber von anderen Kosten ab. Bei der Konsumentenrente sollen der Marktpreis oder die Kosten nicht mehr von Belang sein, sondern die subjektive Grenzzahlungsbereitschaft. Tatsächlich erwirbt der Konsument ein Gut zum Marktpreis und hat deshalb keine Rendite, sondern Gleich gegen Gleich getauscht. Wenn der Konsument ein erworbenes Gut aus welchen Gründen auch immer nicht mehr schätzt, sinkt der Wert

Grenzkosten liegenden Preises kommt es also zu einer Unternutzung und einem Wohlfahrtsverlust. Der Wohlfahrtsverlust spiegelt sich im Dreieck CEF wieder. Dies ist der Bereich, der ungenutzt bleibt, obwohl es Käufer gibt, die bereit sind, mehr als die Grenzkosten zu bezahlen (jedoch nicht so viel, wie der der Anbieter verlangt). Würde der Unternehmer den Preis niedriger als B ansetzen, würde es mehr Käufer geben, die die Leistung nutzen könnten. Jedoch würde der Gewinn des Unternehmers sinken.[267]

Wie aus Abbildung 2.3 ersichtlich ist, sind die Grenzkosten für den Lehrbuchpreis von entscheidender Bedeutung. Sinken die Grenzkosten, würde auch der Monopolist den Preis senken. Der Schnittpunkt der Grenzkosten mit dem Grenzerlös (E) würde sich weiter nach rechts verschieben. Ändert sich die Nachfrage mit der Folge, dass die Zahlungsbereitschaft sich reduziert (die Nachfragekurve wird nach unten verschoben), reduziert sich der Monopolpreis ebenfalls.

Wenn die Grenzkosten und die Nachfragestruktur gleich bleiben und sich nur die Zahl der Nachfrager verringert, ändert sich der Monopolistenpreis nicht. Nimmt man in der Abbildung 2.3 an, die Nachfragekurve würde GE entsprechen (Nachfrage 2), so würde die gepunktete Linie GE2 dem Grenzerlös für Nachfrage 2 entsprechen. Der Schnittpunkt der Grenzerlöskurve mit den Grenzkosten E2 würde wiederum zum Preis B führen. Bei in etwa gleich hohen Stückkosten und einer vergleichbaren Struktur der Nachfragekurve, hängt der Monopolpreis nicht von der Ausbringungsmenge ab. Der theoretische Monopolpreis ist bei einer Produktion von 1000 oder 50 000 Stück gleich hoch.

2.3.6.3 Sinkende Kosten

In den Abbildungen 2.1 und 2.3 wurden die Grenzkosten jeweils waagrecht, also je Exemplar gleich hoch, eingetragen. Damit wurde die typische Rechnung eines Verlegers vorweggenommen, der seine Gesamtkosten für den Druck einer Auflage ermittelt und dann auf den vermuteten Absatz verteilt. Ein Verleger rechnet mit den durchschnittlichen Stückkosten (Durchschnittskosten) einer Auflage. Die Druckerpresse läuft nicht ständig mit einem Werk bis an die Kapazitätsgrenzen, sondern es müssen ständig neue Titel gedruckt werden.

Tatsächlich fällt der Großteil der Kosten an, bevor auch nur ein einziges Buch verkauft wurde. Bei den Kosten ist zwischen den variablen und den Fixkosten zu

---

des Gutes auch nicht zwangsläufig auf Null. Der Konsument wechselt dann das Lager zu den Anbietern und orientiert sich beispielsweise daran, welchen Wert das Gut auf dem Gebauchtgütermarkt hat.

[267] Neben der geringeren Nutzung werden als weitere ökonomische Probleme genannt: 1. die Möglichkeit, dass technisches Wissen für die weitere Nutzung gesperrt werden könnte, und 2. dass es keine Garantie gebe, dass das die Forschungsergebnisse von den bestmöglichen Nutzern angewandt werden; Menell/Scotchmer, *Intellectual Property*, S. 3.

unterscheiden. In jeder Branche müssen die Fixkosten auf die Ausbringungsmenge verteilt werden. Fixkosten führen bei einer größeren Produktionsmenge zu niedrigeren Herstellungskosten je Einheit, sofern nicht andere Kosten steigen. Sinkende Durchschnittskosten bedeuten sinkenden Faktorverbrauch pro Stück bei Steigerung des Ausstoßes (Stückkostendegression). Es lassen sich bei einem feststehenden Preis steigende Erträge mit Erhöhung der Ausbringungsmenge erzielen. Markteintritte in Branchen mit steigenden Skalenerträgen aufgrund von Fixkosten sind theoretisch ausgeschlossen, weil jeder Neueinsteiger vor Beginn der Produktion die Fixkosten finanzieren muss. Man spricht in diesem Zusammenhang deshalb auch von einem natürlichen Monopol.[268] In dieser Arbeit wird auch im Hinblick auf ein unveröffentlichtes Werk von einem *natürlichen Monopol* gesprochen, da bis zur Veröffentlichung nur der Autor über die Kopiervorlage verfügen kann. Das natürliche Monopol des Autors endet aber, im Gegensatz zu den in diesem Abschnitt dargestellten Umständen, mit der ersten Veröffentlichung.

Als ein praktisches Beispiel kann ein Markt mit leitungsgebundenen Leistungen (Wasser, Strom etc.) dienen. Wenn ein Unternehmen einem Verbraucher Strom zur Verfügung stellen will, muss eine Verbindung zwischen dem Haus des Verbrauchers und dem Netz (dessen Strukturen hier außer Betracht bleiben sollen) hergestellt werden. Bevor ein Unternehmen überhaupt die Leistung anbieten kann, müssen die Leitungen verlegt werden. Neben diesen fixen Kosten fallen zusätzlich variable Kosten für die regelmäßig Lieferung von Strom an. Wenn die Leitungen einmal verlegt sind, haben potentielle Wettbewerber kaum noch eine Möglichkeit, günstiger anzubieten. Sie müssten ebenfalls Leitungen verlegen. Da sie die Fixkosten auf den Preis umlegen müssen, wären sie immer gegenüber dem ersten Anbieter im Nachteil. Es handelt sich um einen Erschließungsmarkt, bei dem der Wettbewerb sich darauf beschränkt, wer als erster die Leitungen verlegt. Sobald die Leitung verlegt ist, endet der Wettbewerb. Doppelter Aufwand für Fixkosten wird vermieden. Die Leistung, die den Verbraucher interessiert, wird aber nicht mehr unter Wettbewerbsbedingungen erbracht.

Wer noch nicht am Markt tätig ist und noch keine Mittel für den Markteintritt investiert hat, muss mit den Durchschnittskosten rechnen, also die variablen und fixen Kosten auf die geplante Absatzmenge verteilen. Wer bereits am Markt tätig ist und die Fixkosten amortisiert hat, rechnet nicht mehr mit den Durchschnittskosten, sondern mit den Grenzkosten, die ohne neu hinzukommende Fixkosten so lange niedriger bleiben, solange die Produktions- oder Leistungskapazität der vorhandenen Anlage nicht vollständig ausgeschöpft wird.[269]

[268] Duffy, *Marginal Cost Controversy*, S. 40; Czygan, *Marktversagen im Hörfunk*, S. 41; Hutter, *Medienökonomik*, S. 40 f. Diese Monopole können beispielsweise mit technischen Innovationen durchbrochen werden, indem die modernere Produktionsmethode die veraltete ablöst.

[269] Mises, *Nationalökonomie*, S. 305.

Abbildung 2.4: Fallende Durchschnittskosten

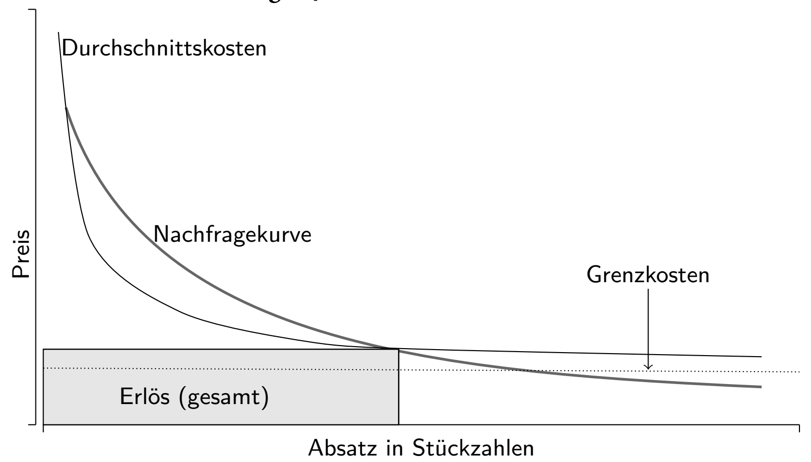


Abbildung 2.4 verdeutlicht die Problematik. Die Fixkosten, die für das Ingangsetzen der Produktion aufgebracht werden müssen, sind nicht eingezeichnet. Wer bereits am Markt tätig ist, wird seinen Preis theoretisch bis auf seine Grenzkosten senken, bevor er den Absatz einem Wettbewerber überlässt. Ein Neueinsteiger würde bei diesem Preis einen Verlust erleiden, da er nicht nur die Kosten für eine weitere Einheit (Grenzkosten) erwirtschaften muss, sondern zusätzlich auch die Fixkosten. Das ändert nichts an der Tatsache, dass auch der erste Anbieter seine Fixkosten (irgendwann) amortisieren und folglich langfristig mit den Durchschnittskosten rechnen muss. Diese sind und bleiben höher als die Grenzkosten (gepunktete Linie), auch wenn sich mit steigender Stückzahl die Durchschnittskosten den Grenzkosten nähern. Unter diesen Umständen gibt es nur einen Anbieter, der dann aber mangels Konkurrenz nicht an die Grenz- oder Durchschnittskosten gebunden ist. Er muss eine gewisse Mindestmenge[270] anbieten, auf die die Fixkosten zu verteilen sind, aber den Preis nicht an die unterste Grenze nähern. So lange seine Position nur durch die Kostenstruktur gesichert ist, kann er den Preis nicht beliebig erhöhen, da ab einem gewissen Preisniveau Markteintritte rentabel werden.

[270] Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Mindestmenge, der Größe der Nachfrage und dem Interesse am Entstehen des geistigen Eigentums: Wenn die inländische Nachfrage so groß ist, dass durch höheren Ausstoß die Stückkosten in geringem Ausmaß sinken, also wenn die variablen Kosten wie Material und Arbeitskraft in den Vordergrund treten, so hat der Staat ein Interesse an geistigem Eigentum, um die inländische Produktion vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Auch die am Markt tätigen Unternehmen haben ein Interesse an einem Schutz ihrer Produkte, da das geistige Eigentum eine Marktzutrittsschranke für in- und ausländische Unternehmen bedeutet; Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 4.3.11.

Fallende Grenzkosten werden in der virtuellen Welt der mathematischen Ökonomie ungern gesehen, weil sich bei dieser Kostenstruktur die Effizienzbehauptungen nicht aufrechterhalten lassen. Das Grenzkostenargument, konsequent zu Ende gedacht, würde in Branchen mit steigenden Skalenerträgen dazu führen, dass die Monopolproduktion die effizienteste ist.[271] In diesem Fall ist jedoch der erste Anbieter bei der Gestaltung seiner Preise durch drohenden Wettbewerb nur in begrenztem Ausmaß eingeschränkt. Er ist folglich nicht oder nur in beschränktem Ausmaß gezwungen, steigende Skalenerträge an die Konsumenten weiterzugeben. Um nun doch einen Wettbewerb mit der Folge der statischen Effizienz zu erlauben, wird beispielsweise in Deutschland bei den Telefonleistungen der Zugang für andere Unternehmen staatlich geregelt, indem der natürliche Monopolist anderen Unternehmen die Leitungen zur Verfügung stellen muss (Kontrahierungszwang) und das Entgelt, das er hierfür verlangen kann, der staatlichen Aufsicht unterliegt.

Bei geistigen Werken sind diese Größenvorteile in höchstem Maße vorhanden, weil nach der Schaffung des Werks überhaupt kein Aufwand mehr anfällt und die theoretisch mögliche Erzeugungsmenge unendlich ist. Gibt es hingegen auch nur einen Wettbewerber, droht theoretisch ein ruinöser Wettbewerb, weil jeder Konkurrent seinen Preis bis auf seine Grenzkosten senken muss (und so nie seine Fixkosten erwirtschaften kann). Der Autor an eines fertiggestellten Werks hat demnach kein Interesse an konkurrierenden Neuerscheinungen.

Die weiteren Kosten etwa für die Aufbereitung, Vervielfältigung und Verbreitung betreffen die Kopien und fallen in der Regel bei den Verlegern an. Beim Druck von Büchern liegen regelmäßig fallende Kosten vor. Die Stückkosten sinken bei einer höheren Auflage, weil zumindest das Setzen eines bestimmten Textes zu Fixkosten führt. Im Hinblick auf die Gesamtkosten von Originalverleger und Nachdrucker ist es immer günstiger, wenn der Text nur einmal gesetzt wird und die Fixkosten auf die insgesamt größere Stückzahl verteilt werden, da dies zu niedrigeren Stückkosten führt. Wenn der Erstverleger die Nachfrage genau kennen würde und kein Autorenhonorar bezahlen muss, wäre er also gegenüber dem Nachdrucker immer im Vorteil.

Die wirtschaftlich bedeutenden Faktoren für den Buchhandel in der Zeit 1770–1840 in Deutschland und Großbritannien werden im folgenden Abschnitt dargestellt.

[271] Marshall, *Principles of Economics*, Buch 5 Kap. 14, § 5.

3 Zum Sachverhalt

Zum Ausgang des 17. Jahrhunderts war das Lesen in ganz Europa noch kein verbreitetes Vergnügen. Neben den Schriften für Gelehrte, der am klassischen Vorbild orientierten Lyrik und Theaterstücken dominierten die geistliche Erbauungsliteratur oder profane Abenteuergeschichten mit Themen wie Liebe, Erotik, Wunder, Alkohol, Ritter, Piraten oder Moral. Die geistige Führung ging im 18. Jahrhundert von Frankreich auf das wirtschaftlich, politisch und gesellschaftlich progressivere England über.

In Großbritannien gab es mit dem Statute of Anne (1710) die Möglichkeit, ein Ausschließlichkeitsrecht für die im Register der Stationers' Company eingetragenen Bücher zu erhalten. Die Schutzdauer betrug jeweils 14 Jahre ab der Veröffentlichung und konnte einmalig um weitere 14 Jahre verlängert werden. Ab 1801 wurde das Statute auch in dem zu Großbritannien beigetretenen Irland angewandt. 1814 trat eine Verlängerung der Schutzfrist auf mindestens 28 Jahre oder auf die Lebensdauer des Autors in Kraft.

Die englische Literatur wendete sich als erstes dem bürgerlichen Publikum zu, auch wenn Romane wie ROBINSON CRUSOE (der anonym unter dem barocken Titel: THE LIFE AND STRANGE SURPRISING ADVENTURES OF ROBINSON CRUSOE OF YORK, MARINER: WHO LIVED EIGHT AND TWENTY YEARS, ALL ALONE IN AN UNINHABITED ISLAND ON THE COAST OF AMERICA, NEAR THE MOUTH OF THE GREAT RIVER OF OROONOQUE; HAVING BEEN CAST ON SHORE BY SHIPWRECK, WHEREIN ALL THE MEN PERISHED BUT HIMSELF. WITH AN ACCOUNT HOW HE WAS AT LAST AS STRANGELY DELIVER'D BY PIRATES. WRITTEN BY HIMSELF erschien) oder GULLIVERS REISEN noch starken moralischen Anspruch haben. Ab der Mitte des 18. Jahrhunderts kamen entscheidende Impulse auch aus Schottland. In England entstand am frühesten das neue, reguläre Lesepublikum außerhalb des Kreises der Gelehrten, Geistlichen und Aristokraten, das regelmäßig Bücher las und kaufte. Diese sich langsam verfestigende *middle class* konnte zwar keine Patronage für einzelne Autoren leisten, jedoch durch die größere Zahl von Käufern nach und nach die Existenz einzelner unabhängiger Schriftsteller sichern.[1] Der Kreis der Leser vergrößerte sich zusehends, bis zu Zeiten

[1] SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 197–209 zeigt für die Zeit bis zum Ende des 18. Jahrhunderts, dass an die Stelle der Patronage durch den Adel teilweise der Staat oder andere Organisationen getreten waren, die Autoren mit Ämtern oder Pensionen belohnten. Vgl. zu den freien Schriftstellern etwa HOFMANN, *Personalisierung eines Allgemeinguts*; BOSSE, *Autorschaft*; ROSE, *Authors and Owners*, S. 154–158. WOODMANSEE, *On the Author Effect*; WOODMANSEE, *The Genius and the Copyright*, S. 426–431,

von Jane Austen (ab 1810) das Lesen und der Besitz von Büchern in der oberen Schicht selbstverständlich war.[2]

In Deutschland setzte dieser Wandel später ein. Erst nach dem Siebenjährigen Krieg waren größere Kreise des Publikums bereit, bürgerliche Literatur zu kaufen. Zwar gab es bereits vorher einige populäre Schriften wie die Gellerts, aber erst mit Klopstock und Lessing traten in Deutschland bekannte Berufsschriftsteller auf, die ausschließlich vom wirtschaftlichen Erfolg ihrer Schriften leben wollten und dies publikumswirksam forcierten.

Großbritannien hatte gegenüber Deutschland einen Vorsprung von ungefähr einem halben Jahrhundert, innerhalb dessen sich Autoren und Buchhandel an die moderneren Zeiten anpassen konnten. Dementsprechend gab es in Großbritannien einen gleichmäßigeren Verlauf bis 1840, während sich in Deutschland der Buchhandel in den zwei Jahrzehnten nach dem Siebenjährigen Krieg auf die neue Kundschaft und die veränderten Umstände einstellte. Die berühmten Beispiele Gellert (Fabeln, 1746–48) und Defoe (Robinson Crusoe, 1719), die rund 20 Taler oder 20 Pfund für ihre Bestseller erhielten, während die Gewinne der Verleger jeweils mehrere zehntausend Taler oder Pfund betrugen, können als symbolische Ausgangspunkte der jeweiligen nationalen Entwicklung bezeichnet werden. In beiden Staaten dauerte es einige Jahrzehnte, bis der Wandel in der Literatur und das größere Publikum sich in höheren Honoraren bei den Schriftstellern niederschlug, allerdings unter abweichenden Vorzeichen: In Großbritannien mit, in Deutschland ohne Nachdruckschutz.

Das in der Literatur gezeichnete Bild der Rechtssituation in der deutschen Nachdruckzeit sieht grob zusammengefasst wie folgt aus: Erst im Laufe des 18. Jahrhunderts sei man in der Lage gewesen, zwischen dem Sacheigentum am Manuskript und dem Eigentum am geistigen Produkt zu unterscheiden. Bis zur Qualifizierung des geistigen Produkts als Eigentum habe man keine geeignete juristische Konstruktion für das Urheberrecht gefunden. Aus diesem Grund sowie aufgrund der unterschiedlichen Interessen der einzelnen Territorialstaaten im Heiligen Römischen Reich und dessen Nachfolger, dem Deutschen Bund, sei der Schutz vor Nachdruck erst 1835 vereinbart worden. Bis 1800 war der Nachdruck in weiten Teilen Deutschlands allgegenwärtig. Die Schriftsteller seien dürftig entlohnt worden, da der Nachdruck eine Teilhabe des Autors an den Früchten seiner Arbeit verhinderte. Wenn Autoren trotzdem Bücher schrieben, dann der Autorenehre halber. Die Ambivalenz zwischen Geld und geistigem oder künstlerischem Anspruch brachte Schopenhauer[3] mit seinen Zweifeln an den finanziell orientierten Autoren zum Ausdruck: *»Honorar und Verbot des Nachdrucks*

bezieht sich in in erster Linie auf die Entwicklung in Deutschland, von der aus sie Rückschlüsse etwa auf die britischen Autoren Samuel Taylor Coleridge (1772–1834) und William Wordsworth (1770–1850) zieht.

[2] Hauser, *Sozialgeschichte*, S. 550–558.

[3] Wobei der familiäre Hintergrund der kritischen Äußerung interessant ist, denn seine Mutter

sind im Grunde der Verderb der Litteratur«, denn *»jeder Schriftsteller wird schlecht, sobald er irgend des Gewinnes wegen schreibt. [...] Jeder, der Geld braucht, setzt sich hin und schreibt ein Buch, und das Publikum ist so dumm, es zu kaufen.«*[4]

Die Annahmen zum geistigen Eigentum lassen sich am Buchhandel im 18. und 19. Jahrhundert darstellen. Die Buchhändler und Verleger waren genau über die mikroökonomischen Verknüpfungen im Bilde. Bei der Bestimmung des Ladenpreises, schrieb ein Münchner Buchhändler 1829, hat der Verleger das Autorenhonorar, den zu vermutenden Absatz, Kosten der Ausstattung, Beschaffenheit des Papiers und Schwierigkeiten beim Satz, mit dem Manuskript oder bei den Korrekturen zu berücksichtigen.[5] Der Nachdrucker stellt die gleiche Überlegung an, nur muss er das Autorenhonorar nicht berücksichtigen, denn das zahlt nur der Originalverleger. Beide haben in ihrer Kalkulation mit dem zu vermutenden Absatz eine entscheidende Ungewissheit. War der Nachdruck untersagt, war der Originalverleger keiner unmittelbaren Konkurrenz ausgesetzt. Wenn der Nachdruck erlaubt war, mussten Originalverleger und Nachdrucker bei der Preisbestimmung auch auf das Konkurrenzprodukt Rücksicht nehmen. Sie konnten nur den Wettbewerbspreis verlangen. Die Verleger berücksichtigten bei der Bestimmung der Produktionsmenge und des Preises von Anbeginn an die Möglichkeit des Verramschung, weil die Ware sich nicht mehr zum hohen Preis absetzen lässt. Das damit verbundene Risiko war und ist also Bestandteil der Kalkulation und kann nicht als zusätzlicher Faktor berücksichtigt werden.

Nach den im vorhergehenden Abschnitt dargestellten Annahmen zum geistigen Eigentum müsste sich angesichts des komparativen Vorteils der Nachdrucker, die mit ihren Nachdrucken die Hoffnungen auf eine gewinnbringende Veröffentlichung oder die Zahlung von Autorenhonoraren zunichte machen konnten, theoretisch folgendes Bild zeigen:

1. In Großbritannien müssten die Autoren höhere Honorare erhalten haben, da der Nachdruckschutz die Bezahlung der Autoren ermöglichen und erhöhen soll. Die unmittelbare Folge wäre eine größere Anzahl von neuen Werken.

2. In Deutschland müsste folglich die Zahl der Novitäten und die Höhe der Autorenhonorare niedriger sein.

3. Folgt man der Argumentation, dass erst durch das Urheberrecht höhere Stück-

finanzierte von 1819 bis 1838 ihren Unterhalt als Autorin von Romanen; Jäger, *Leihbibliotheken 1815 bis 1860*, S. 254.

[4] Schopenhauer, *Parerga und Paralipomena II* 2, S. 548 f. (§ 272). Ebenso Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 11: »*Wer ums Geld schreibt, der kann schwerlich um Unsterblichkeit schreiben.*«

[5] Wolf, *Ueber den deutschen Buchhandel*, S. 5 f.

zahlen mit der Folge niedrigerer Stückkosten möglich sind,[6] müsste sich auch dies in Großbritannien anhand von höheren Auflagen und möglicherweise auch niedrigeren Preisen zeigen.

4. Folgt man dieser Argumentation nicht, müsste es in Deutschland zwar billige Bücher (statische Effizienz), jedoch wenig Neuerscheinungen (dynamische Effizienz) geben.

In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wurde das Nachdruckzeitalter – soweit ersichtlich – nur von Tietzel untersucht.[7] Er geht aus den im vorherigen Abschnitt dargestellten Gründen mit der herrschenden Meinung davon aus, dass Autoren kaum Honorar erhielten, wenn jederzeit nachgedruckt werden konnte. Wenn das geistige Werk als Gemeineigentum frei verfügbar sei, bestünde für den Nachdrucker kein Anlass, den Autor zu bezahlen. Gerade wenn der Originalverleger dem Autor ein besonders hohes Honorar gezahlt habe, könne der Nachdrucker günstiger anbieten, so dass die Kunden den Nachdruck kaufen würden.[8]

Nach der utilitaristischen Theorie zum geistigen Eigentum sind zur Bewertung der Ausgestaltung und den Folgen für die Wohlfahrt folgende Aspekte von Bedeutung:

1. Preis und Verbreitung der Bücher (Indikator für die statische Effizienz);
2. Novitäten (Indikator für die dynamische Effizienz);
3. Autorenhonorar (Indikator für den Anreiz zur Schaffung von neuen Werken).

Die Ziffern 2 und 3 sind teilweise miteinander verknüpft. Wenn das Honorar hoch ist und deshalb viele Autoren Bücher verfassen, besteht nur die Möglichkeit, dass viele Novitäten erscheinen. Ein Gleichlauf der beiden Punkte ist aber nicht zwingend. Es ist möglich, dass hohe Honorare zwar einen Anreiz zum Verfassen von Büchern bieten, jedoch viele der neu verfassten Werke keinen Verleger finden. Die Bücher würden

[6] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 99–101; Bertuch, *Bücherpreise*, S. 191; Pütter, *Beyträge zum Teutschen Staats- und Fürstenrechte*, 1777: Göttingen (nach Fritz Machlup – Vorwort – in Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 10); Becker, *Eigenthumsrecht an Geisteswerken*, S. 151. Insoweit kommt es also darauf an, wie sich die sinkenden Stückkosten auf den Verkaufspreis und die Auflagenzahl auswirken. Für diese Annahme spricht die Tatsache, dass im Fall, dass nur ein Anbieter ein bestimmtes Werk auf den Markt bringt, die fixen Kosten – das sind in erster Linie die Satz- und Korrekturkosten – nur einmal anfallen, während beim Nachdruck diese doppelt anfallen. Außerdem kann der Verleger die Ausbringungsmenge auf der Grundlage des längerfristigen Absatzes kalkulieren, da keine Nachdrucke erscheinen.

[7] Tietzel, *Literaturökonomik*. Kawohl, *Urheberrecht der Musik*, S. 7, wollte eine ökonomische Untersuchung über die Wirkung des preußischen Urhebergesetzes auf den Musikverlag unternehmen. Jedoch fehlte für den Notenbereich eine hinreichende Datenbasis.

[8] Vgl. Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 61.

dann zwar mit der Hoffnung auf einen Verlagsvertrag geschrieben, jedoch nur ein Teil davon veröffentlicht. In diesem Fall hätte man viele Autoren, von denen jedoch nur ein Teil veröffentlicht und honoriert wird.

Für einen Vergleich muss geklärt werden, welche Umstände in den Vergleich einfließen und welche nicht berücksichtigt werden. Der Markt setzt sich aus Angebot und Nachfrage zusammen. Das Angebot bezieht sich auf die Menge, die die Hersteller auf den Markt bringen. Je höher der Marktpreis ist, desto größer sollte die angebotene Menge sein, da höhere Preise bei gleichbleibenden Kosten zu höheren Gewinnen führen. Die Faktoren, die das Angebot beeinflussen, sind insbesondere die Herstellungskosten einschließlich dem Autorenhonorar, die Nachfrage und das Ausschließlichkeitsrecht.

Die Nachfrage bezieht sich auf die Menge (eines Guts), die die Käufer zu erwerben wünschen. Da die Konsumenten den gleichen Titel selten doppelt kaufen, bezieht sich die Nachfrage auf Bücher im Allgemeinen. Je höher der Preis der Bücher, desto geringer ist die Zahl der gekauften Titel. Für die konkrete Nachfrage sind mehrere Faktoren, namentlich die Bevölkerungsgröße, die Fähigkeit zu lesen, die Einkommensverteilung und die Bereitschaft Geld für ein Buch auszugeben, von Bedeutung. Tietzel[9] nennt einige weitere Aspekte, die Einfluss auf die Nachfrage nach Büchern gehabt haben können, die hier nicht weiter beachtet werden sollen. Es ist sinnvoll, sich *zunächst* auf den Markt zu verlassen: Sofern nach einem bestimmten Gut eine Nachfrage besteht und diese mit Gewinn bedient werden kann, haben die Verleger versucht, diese Nachfrage zu bedienen. Einkommen oder Vermögen, Buchpreise, Ausbildungsstand, Lesefähigkeit und Präferenzen sind die entscheidenden Indikatoren für die Größe der nachgefragten Menge. Großbritannien war im 18. und 19. Jahrhundert deutlich reicher als Deutschland. Die Zahl der Novitäten war in Großbritannien im 17. Jahrhundert regelmäßig höher als die in Deutschland. In der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts holte Deutschland auf (oder erholte sich vom Dreißigjährigen Krieg).

[9] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 15–25. Zu diesen weiteren, insbesondere die Nachfrage betreffenden Aspekten gehört das Bild des rational und eigeninteressierend Handelnden, der versucht, die knappe Lebenszeit mit dem Ziel des möglichst größten Vorteils auszufüllen. Die Menschen würden versuchen, ihre Zeit mit solchen Aktivitäten zu verbringen, bei denen der Grenznutzen hoch sei (es muss sich demnach in den letzten Jahrzehnten der Grenznutzen des Fernsehens radikal erhöht haben). Insoweit sei von Belang, dass heutzutage eine gute Ausbildung und damit auch das Lesen entsprechender Bücher von entscheidender Bedeutung für das berufliche Fortkommen sei. Umgekehrt – so auch schon einige Beurteilungen Ende des 18. Jahrhunderts in Deutschland – wird die Zeit mit Lesen verschwendet, die andernfalls für produktivere Tätigkeiten genutzt werden könnte (die Arbeiter arbeiten nicht, die Bürgerstöchter helfen nicht bei der Wäsche, sondern lesen).

Ferner wird die Sprache der Texte genannt. Französisch war als Sprache in adeligen Kreisen weit verbreitet und setzte dementsprechend die Nachfrage nach deutschen Texten herab. Allgemeingültig sind die Feststellungen nicht, so dass auch Tietzel zu dem Ergebnis kommt, dass die konkrete Nachfrage eine empirische Frage sei.

Ein unmittelbarer Vergleich kann aufgrund der nachfolgend dargestellten Unterschiede zwischen Deutschland und Großbritannien nur unter Umständen signifikante Ergebnisse zeigen, da die Vergleichsgebiete sich nicht nur durch den Nachdruckschutz unterschieden.

In allen Bereichen sind die Zahlen mit mehr oder minder deutlichen Unschärfen behaftet. Es stehen nur ungesicherte und ungeordnete Zahlen zur Verfügung, die der heutige Statistiker nicht beachten würde, weil er über bessere verfügt. Das betrifft die allgemeinen Daten wie Einkommen, Bevölkerungszahlen, Lesefähigkeit oder sozialer Status der Leserschaft. In Deutschland wird durch die Messekataloge die Zahl der überregional vertriebenen Neuerscheinungen genau, wenn auch unvollständig, dokumentiert. Der Buchhandel, Absatzzahlen und -dauer etc., und die Einkommen der Autoren sind eher bruchstückhaft dokumentiert. Jedoch wurden inzwischen viele Quellen wie Verlagsarchive erschlossen, so dass man zwar keine gültige Statistik erhält, sich aber ein gutes Bild verschaffen kann.

Jedoch ergeben sich aus der beachtlichen Zahl an Neuerscheinungen andere Probleme, nämlich die Vielzahl von Autorenverträgen und eine entsprechende Vielzahl von unterschiedlichen Büchern mit unterschiedlicher Ausstattung, unterschiedlichen Preisen und unterschiedlichen Auflagenzahlen. Die Verleger meldeten keine Auflagenzahlen, Honorarvereinbarungen oder tatsächlich abgesetzte Exemplare an irgendeine Stelle, sondern hielten diese allenfalls in den eigenen Aufzeichnungen fest, die aber buchhalterischen, nicht statistischen Zwecken dienten. Bei über einhundert Buchhändlern und tausenden neuer Bücher im Jahr ist das Problem der Ermittlung der Daten offensichtlich. Ein schriftlicher Verlagsvertrag war nicht die Regel: an ihn wäre 1775 *nicht zu denken* gewesen, so Goethe, er sei *in der Praxis schwer durchführbar,* unter zehn Schriftstellern sei nicht einer zu einem schriftlichen Vertrag bereit, so der preußische Verleger Nicolai 1790.[10] Erst 1825 kam es in Leipzig zu einem überregionalen Zusammenschluss im Börsenverein der Deutschen Buchhändler, dessen Archiv und Bibliothek jedoch im Zweiten Weltkrieg zerstört wurde.

Auch für Großbritannien wird beklagt, dass es für den Londoner Buchhandel für die Zeit vor 1800 keine detailgenauen Informationen über Auflagenzahlen, Kosten, Preise oder Absatzzahlen gibt.[11] Selbst heute sind viele Autoren der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts oft nicht bekannt. Der Anteil der anonym veröffentlichten Romane sank in der Zeit von 1750 bis 1790 von ungefähr 90 auf 80 %, dann bis 1810 auf 40 %, um bis gegen Ende der Dekade 1820 bis 1830 wieder auf ca. 80 % zu steigen. Oft war

[10] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 449.

[11] Vgl. St Clair, *Reading Nation*, S. 9; Raven, *Business of Books*, S. 301–303. 1962 bezeichnete Koppitz, *Bibliographie*, S. 18, das 18. Jahrhundert als das »*bibliographische Sorgenkind*« Englands.

nur *By a Lady* oder *From the author of …* angegeben und bei manchen namentlich genannten Autoren handelte es sich um Pseudonyme.[12]

Man ist also oft auf Schätzungen und Momentaufnahmen angewiesen. Es liegt auf der Hand, dass es kein durchschnittliches Buch, keinen durchschnittlichen Autor oder Verleger gab und dass sich bei der Vielzahl von Einzelfällen immer markante Ausnahmen finden lassen werden.[13] Es ist deshalb notwendig, Schritt für Schritt von einem Faktor zum nächsten voranzuschreiten. So können durchschnittliche Produktionskosten, Absatzzahlen und Verkaufspreise ermittelt werden, die Rückschlüsse auf die Möglichkeit, Honorar zu bezahlen, erlauben. Man kann nicht die bloßen Zahlen gegenüberstellen, sondern muss in jedem Markt ermitteln, wie das Recht gewirkt hat, um die Wechselbeziehungen zu erkennen. So kann eine Tendenz festgestellt werden, die zeigt, wie Autoren, Verleger und Kunden sich in einem bestimmten Rechtsrahmen verhalten haben. Der Buchmarkt weist in beiden Staaten eine gewissen Gleichförmigkeit auf. Es kristallisieren sich mit der Betrachtung über einen längeren Zeitraum Regelmäßigkeiten heraus, die aussagekräftige Schlussfolgerungen zulassen.

3.1 Allgemeine Umstände

3.1.1 Marktgröße

Im britischen Buchmarkt war von Anbeginn an die englischsprachige Literatur vorherrschend,[14] während die deutschen Messenovitäten bis 1680 noch zur Mehrzahl Werke in lateinischer Sprache waren. Ab 1682 erschienen in Deutschland mehr deutschsprachige Bücher als lateinische. Die Zahl der lateinischen Schriften sinkt auch in absoluten Zahlen ab 1720, während die Zahl der deutschen anstieg (1760 auf ungefähr das Fünffache der lateinischen, deren Anteil weiter gesunken war). Von den nach dem Siebenjährigen Krieg in lateinischer Sprache veröffentlichten Werken entfiel ein großer Teil auf wissenschaftliche Werke (Recht, Medizin, Theologie, Mathematik).[15] In beiden Staaten war der Buchmarkt jedenfalls ab 1770 von der nationalsprachigen Literatur dominiert.

[12] Raven, *Anonymous Novel*, S. 144–146, (Schaubild). Ein bedeutender Teil der Autoren konnte bis heute nicht ermittelt werden.

[13] Dass der Autor mit einem Bestseller auch ohne Schutz Einnahmen erzielen kann, ist für diese Arbeit von geringerem Interesse (vgl. etwa Boldrin/Levine, *Against Intellectual Monopoly*, 25–32).

[14] Laut Hüttner, *London und Paris*, Bd. 11 (1803), S. 112, wurde in Großbritannien nahezu ausschließlich englischsprachige Literatur gelesen.

[15] Kapp, *Geschichte Buchhandel. Bd. 1*, S. 790–800. Schriften in ausländischen lebenden Sprachen machten auf der Messe selten 10 % aus, obwohl Französisch noch in weiten Kreisen des Adels gesprochen wurde; Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 305.

Tabelle 3.1: Bevölkerungsentwicklung 1740–1880 in Mio. EW

Dekade	Frankreich	England	Schottl.	Irland	Dtschl.	Österreich
1700	22,6	5,8	1,3	2,5	16,0	
1740–1750	24,5	6,2		3,1	17,0	
1750–1760	25,0	6,6	1,2	3,2	20,6	6,1
1760–1770	26,0	7,1		3,5	20,8	
1770-1780	27,0	7,2		3,7	21,0	
1780–1790	28,0	8,0		4,8	21,5	8,0
1790–1800	29,0	9,0	1,6	5,0	23,0	
1800–1810	30,0	10,0			24,0	
1810–1820	30,5	12,0	2,1	6,8	25,1	9,1
1820–1830		13,0	2,3		29,3	
1850		17,9			35,3	13,0
1880		26,0	3,7	5,1	45,1	

3.1.1.1 Bevölkerungszahlen

Die amtlichen Statistiken des 18. Jahrhunderts geben keine genauen Bevölkerungszahlen wieder, sondern nur grobe Schätzungen.[16] In Europa wuchs im 18. Jahrhundert die Bevölkerung um etwa vierzig Prozent. Die gesamte Bevölkerung Europas erhöhte sich im Laufe des Jahrhunderts von ungefähr 130 Millionen auf 188 Millionen Einwohner. In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts stieg die Bevölkerungszahl nochmals um 40 % auf rund 267 Millionen.[17]

Der britische Markt wurde durch die territoriale Reichweite des Statute of Anne (also ab 1801 mit Irland) begrenzt. In Tabelle 3.1 umfasst England auch Wales, während Schottland und Irland getrennt aufgeführt werden.[18] Im maßgeblichen Zeitraum

---

[16] Zu den Grundlagen der Schätzungen; vgl. Braudel, *Der Alltag*, S. 22–43. In England wurde es etwa als eine Gefahr angesehen, wenn die Feinde über die genauen Bevölkerungszahlen informiert wären; Kulischer, *Die Neuzeit*, S. 5.

[17] Braudel, *Der Alltag*, S. 34; Kulischer, *Die Neuzeit*, S. 419. Vergleichsweise stark stieg die preußische Bevölkerung unter Friedrich II. mit dem Erfolg der Wirtschaftspolitik und den Bemühung um die Ansiedlung von hunderttausenden Flüchtlingen. Während die preußische Bevölkerung 1688 ungefähr 1,1 Millionen zählte, stieg sie von 1715 von 1,67 Millionen über 2,38 Millionen um 1740 auf 5,63 Millionen zum Ende der Regierungszeit Friedrich II; Kulischer, *Die Neuzeit*, S. 6. Preußen war zu Beginn der Entwicklung jedoch vergleichsweise gering bevölkert. Während am Ende des 18. Jahrhunderts England und die Niederlande je rund 65 Einwohner je Quadratkilometer hatten, Württemberg 72, Sachsen 65, lag sie in Preußen nur bei 30. Ein Teil der Einwohner waren eingewanderte Kolonisten, da Preußen die Ansiedlung von Religionsflüchtlingen planmäßig verfolgte und den Einwanderern Zuschüsse für die Reise zahlte, den Bauern Landflächen zur Urbarmachung und Nutzung zuwies und den Gewerbetreibenden Steuer- und Abgabebefreiungen für zwei bis fünfzehn Jahre gewährte; Kulischer, *Die Neuzeit*, S. 23.

[18] Die Zahlen für Frankreich stammen von Schubert, *Anthropometrische Geschichte*, S. 51, Deutsch-

stieg die Bevölkerung in Großbritannien von ungefähr neun Millionen Einwohner um 1770 über 16,6 Millionen (1801) auf ungefähr 23 Millionen Einwohner um 1830, wobei der große Sprung daher rührt, dass 1801 Irland mit fünf Millionen Einwohnern hinzukam. In Nordamerika lebten um 1800 rund 6,7 Millionen Menschen europäischer Abstammung, davon 4,5 Millionen im Gebiet der Vereinigten Staaten, die aber nur zum Teil englischsprachig waren. Kolonien wurden nicht berücksichtigt.

Für Deutschland muss man von einem ungeschützten potentiellen Markt ausgehen, der sich über die Ländergrenzen erstreckte und beispielsweise auch die deutschsprachigen Gebiete Österreichs umfasste. Der deutschsprachige Absatzmarkt setzte sich aus Deutschland, Teilen der Schweiz und Österreichs zusammen. In Österreich, Preußen oder der Schweiz war ein Teil der Bevölkerung (etwa Böhmen, Ungarn) nicht deutschsprachig. In Deutschland war die Bevölkerung von 1770 mit ungefähr 25 Millionen Einwohnern (berücksichtigt wurden geschätzte 5,6 Millionen deutschsprachige Österreicher) auf ungefähr 30–35 Millionen um 1830 (einschließlich Österreich und der Schweiz) gestiegen. 1815 betrug die Zahl der im Deutschen Bund lebenden Personen ca. 29 Millionen (offiziell 1816: 24,8 Mio.), am Ende des Bundes (Dezember 1864) etwas über 46 Millionen. Zu manchen Mitgliedstaaten gehörten Gebiete, die nicht zum Deutschen Bund gehörten wie etwa Ungarn (Österreich) oder Teile Polens (Preußen), während umgekehrt in manchen Regionen des deutschen Bundes Deutsch keine verbreitete Sprache war. 1864 betrug die Zahl der Deutsch Sprechenden im Deutschen Bund ca. 37 Millionen, also rund 80 % der Gesamtbevölkerung Hinzu kamen 7,9 Mio. Slawen, 550 000 Romanen (Italiener, Wallonen, Franzosen etc.), 500 000 Juden und 6000 Griechen und Armenier.[19]

Inwieweit die Bevölkerungszahl sich auf die Nachfrage auswirkte, war von weiteren Faktoren abhängig. War beispielsweise in Deutschland ein Großteil der Bevölkerung nicht des Lesens mächtig oder finanziell nicht in der Lage, Bücher zu kaufen, führte eine größere Bevölkerungszahl nicht unbedingt zu einer größeren Nachfrage als in Großbritannien.

3.1.1.2 *Allgemeine Einkommensentwicklung*

Ein unmittelbarer Vergleich zwischen Deutschland und Großbritannien in Geldeinheiten ist angesichts der abgeschlossenen Märkte und der abweichenden Preise nicht

---

land, England und Irland 1700–1770 von Mandrou, *Staatsräson und Vernunft*, S. 400, 1800–1820 von Weis, *Durchbruch des Bürgertums*, S. 436 sowie Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 116. Für Österreich, England, Irland und Schottland, liegen Zahlen bei Sombart, *Frühkapitalismus*, S. 1045–1047; St Clair, *Reading Nation*, S. 453 f.; Braudel, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*, S. 630 und Anonym, *Meyers Konversationslexikon 4. Aufl.*, Stichwort: *Großbritannien* vor.

[19] Nipperdey, *1800–1866*, S. 102–114; Anonym, *Meyers Konversationslexikon 4. Aufl.*, S. 772 f., Stichwort *Deutscher Bund*.

sinnvoll. Aber wenn man das Einkommen, den Preis eines Buches und das Honorar des Autors in ein Gold- oder Getreideäquivalent umrechnet, erhält man zunächst einmal nur Auskunft über die Relationen der Preise und Währungen. Man würde so erfahren, wie ein deutscher Autor mit einem bestimmten deutschen Honorar in England gelebt hätte, aber nicht mehr.

Für die Frage, ob jemand überhaupt als potentieller Buchkäufer angesehen werden kann, waren die Nahrungsmittelpreise von Belang. Ein bedeutender Teil der Bevölkerung hatte kaum genug Einkommen, um sich überhaupt ein Buch zu leisten, da das verfügbare Einkommen für Nahrung, Wohnung und Kleidung verbraucht wurde. Im Hinblick auf Einkommen, Kosten usw. trifft man in vielen Werken auf eine undurchsichtige Ansammlung von Preisen, Anekdoten und nicht ausdrücklich als solche bezeichnete Einzelfälle. So berichtet Goldfriedrich im Zusammenhang mit der Buchproduktion, dass im Oktober 1763 in Wittenberg eine Mandel Eier 48 Pf., ein Pfund Karpfen 36 Pf., eine alte Henne 48–60 Pf., ein Pfund gelesene Provencemandeln 54 Pf., ein Ries[20] Konzeptpapier 240 Pf. oder ein Pfund große gelesene Rosinen 30 Pf. kosteten, während 1797 ein Pfund Kalbfleisch 16 Pf., ein Pfund Rindfleisch 22 Pf., ein Paar Tauben 24 Pf., eine Mandel Eier 27 Pf. und und ein altes Huhn höchstens 48 Pf. gekostet hätten. Sämtliche Preise wurden in die Moderne (allerdings Druckdatum 1909), also in Reichsmark (RM) und Pfennig hochgerechnet. Nach all diesem folgt dann die Feststellung, dass die Preise ab 1770 *»auf das furchtbarste stiegen«*, wobei jedoch die einzigen gleichen Güter der Aufzählung, die Eier und die alte Henne, 1797 nicht teurer waren als 1763.[21] Wer soll sich anhand solcher Berichte eine Vorstellung von den wirklichen finanziellen Umständen des Buchdrucks um 1800 machen können?

Eine sinnvolle Möglichkeit ist die Orientierung an den Einkommen in den Vergleichsgebieten. Bei den Buchpreisen kann man so beispielsweise ermitteln, wie lange jemand arbeiten musste, um das Entgelt für den Preis eines Buches zu verdienen. Für die Autoren ergibt sich die Orientierung an den Opportunitätskosten, also dem entgangenen Gewinn. Wenn jemand als Autor mehr verdient als mit einer anderen Tätigkeit, lohnte es sich finanziell für ihn, (oft allerdings nur zusätzlich) als Schriftsteller zu arbeiten.

Der Zusammenhang mit der allgemeinen Einkommenssituation ergibt sich auch

[20] Bei einem Ries handelt es sich um eine aus dem arabischen Wort *rizma* abgeleitete Mengeneinheit für Formatpapiere, die auch heute noch gebräuchlich ist, deren absolute Menge aber von der Papierart abhängig ist. So entspricht heute ein Ries Papier im Format DIN A4 den handelsüblichen 500 Blatt. Aus einem Ries Druckpapier können hingegen oft 4500 Blatt Papier im Format DIN A4 geschnitten werden. Im 18. Jahrhundert entsprach ein Ries 480 Bogen Schreibpapier oder 500 Bogen des schlechteren Druckpapiers; vgl. Kapp, *Geschichte Buchhandel. Bd. 1*, S. 476. Im englischen wird der Begriff *ream* verwendet der ebenfalls 500 Bogen umfasste, was zu den typischen Auflagegrößen von 250, 500, 750, 1000 etc. führte (vgl. St Clair, *Reading Nation*, S. 178 f.).

[21] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 94 f.

daraus, dass der Autor – mittelbar über den Verleger – letztlich nur von dem leben konnte, was seine Leser an verfügbarem Einkommen hatten. Auch wenn das Autorenhonorar nur ein Zusatzverdienst sein konnte, sind für den Vergleich doch die allgemeinen Einkommensverhältnisse maßgeblich. Das Honorar zeigt, welche Bedeutung es im Hinblick auf andere Verdienstmöglichkeiten hatte und welche Stellung der Autor im sozialen Gefüge innehatte. Beim Autorenhonorar erscheint eine Orientierung an den üblichen Einkommen, das der Autor bei einer anderen Tätigkeit hätte verdienen können, also etwa am Einkommen von Professoren, Angestellten, ausgebildeten Arbeitskräften, Militärs oder Beamten, angemessen. Schließlich kann man noch einen Vergleich mit den heutzutage üblichen Honoraren ziehen.

Ob jemand, wenn er an einem Buch interessiert war, sich dieses leisten konnte, war nicht nur eine Frage des Buchpreises, sondern setzte zunächst einmal ein gewisses freies Einkommen voraus, das nicht für Nahrung, Kleidung und Wohnung aufgewendet wurde. Wie überall in Mitteleuropa sanken auch in Deutschland die Reallöhne insbesondere in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts. Während die Lebensmittelpreise zwischen 1700 und 1775 sich mindestens verdoppelten, erhöhten sich die Arbeitslöhne nur um 50 %. Die von Marx und Engels der Industrialisierung zugeschriebene Verarmung breiter Schichten der Bevölkerung begann bereits mit dem Ende des Mittelalters, auch wenn der Dreißigjährige Krieg in Mitteleuropa eine markante Schneise in die Entwicklung schlug.[22] Die Armut fiel der städtischen Bevölkerung aber erst ins Auge, als die rasch wachsende Bevölkerung auf dem platten Land keine ausreichende Erwerbsmöglichkeit fand oder die Scholle verlassen durfte und in die Städte strömte. In Deutschland setzte eine spürbare Verbesserung frühestens ab 1850 ein. 1840 war das Land noch von Armut, Elend, Hunger und Krankheit geplagt.[23]

Betrachtet man die Einkommensverteilung von den größten Bevölkerungsschichten aus, so muss man mit der Landbevölkerung beginnen. Großbritannien war deutlich fortschrittlicher: Während in Deutschland um 1800 noch 70 bis 80 % der Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig waren, betrug der Anteil in Großbritannien unter 50 %, wobei nicht die gesamte Landbevölkerung in der Landwirtschaft tätig war. Zwischen 1810 und 1820 überstieg die Zahl der gewerblich Beschäftigten die der in der Landwirtschaft tätigen Personen. 1831 sollen 31,51 % der britischen Bevölkerung in der Landwirtschaft, 39,65 % in Handel, Manufaktur und Fabrikation und 28,84 % in sonstigen Bereichen tätig gewesen sein. 1841 hatten die Zahlen sich nochmals deutlich geändert mit nur

[22] Abel, *Agrarkrisen*. Vgl. auch Braudel, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*, 91, m w. Nachw. Interessant sind die Aufstellungen bei Rogers, *Six Centuries of Work and Wages*, S. 387 ff, 396 f., wonach 1495 ein Arbeitnehmer fünfzehn Wochen, ein Handwerker zehn Wochen im Jahr arbeiten musste, um sich sein täglich Brot beschaffen zu können, während 1725 für beide der Jahresverdienst kaum genügte.

[23] Nipperdey, *1800–1866*, S. 172.

Tabelle 3.2: Land- und Stadtbevölkerung

Staat	Jahr	Landbev.	Jahr	Landbev.
Großbritannien	1800	50 %	1861	37,7 %
Deutschland	1800	80 %	1875	61,0 %

noch 25,93 % in der Landwirtschaft, 43,53 % in Handel und Industrie und 30,54 % in den sonstigen Bereichen.[24]

In Preußen blieb der Anteil der städtischen Bevölkerung bis 1850 weitgehend gleich (26,4 % 1800, 28 % 1849). Sachsen zählte 1849 nur fünf Städte mit mehr als 10 000 Einwohnern, hatte aber zu dieser Zeit eine *städtische* Bevölkerung von ungefähr einem Drittel, weil auch Dörfer nach der Verwaltungsorganisation als Stadt zählen konnten. Im übrigen Deutschland lag der Anteil der städtischen Bevölkerung bei ungefähr einem Fünftel.[25] Engelsing[26] nennt Zahlen für die Beschäftigten: In England sollen um 1850 nur noch 22 Prozent der Beschäftigten in der Landwirtschaft gearbeitet haben, in den deutschen Kleinstaaten 70 Prozent, in Österreich die Hälfte und in Preußen 45 Prozent. In ganz Osteuropa, von der Ostsee bis zum Schwarzen Meer, führte die zweite Leibeigenschaft der frühen Neuzeit dazu, dass die Region auf den Status einer Kolonie und eines Rohstofflieferanten reduziert wurde.[27] In diesen Regionen war der Naturallohn als überwiegender Lohnanteil auch noch 1870 üblich.[28]

Unter der städtischen Bevölkerung war rund die Hälfte mangels Einkommen nicht in der Lage, sich Bücher zu kaufen. So lebten um 1800 in Berlin rund 40 % der Bevölkerung an der Grenze des Existenzminimums. Arbeiter, Handwerksgesellen, Tagelöhner und untere Beamte kauften nur in Ausnahmefällen Bücher.

Da der große Teil der Landbevölkerung und wohl auch die Hälfte der Stadtbevölkerung als potentielle Leser ausscheiden, erscheint die Annahme von Wittmann, dass 1800 höchstens ein Zehntel und 1850 ein Viertel der Bevölkerung als Leser in Betracht zu ziehen sei, eine plausible Annahme.[29]

Deutschlands Bevölkerung war 1770 rund zweieinhalb Mal größer als die Großbritanniens (vor dem Beitritt Irlands). Die Unterschiede der nominellen Bevölkerungszahlen relativieren sich mit der Zeit, da die Bevölkerung Großbritanniens vergleichsweise stärker wuchs als die deutsche und der geschützte britische Markt sich 1801 um rund

[24] Anonym, *Brockhaus 14. Aufl.*, S. 403, Stichwort Großbritannien.

[25] Kulischer, *Die Neuzeit*, S. 421. Vgl. auch Braudel, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*, S. 336, wonach um 1700 in England das Verhältnis (Sozialprodukt) Landwirtschaft zu Industrie und Handel 4:3 betrug, während es Quesnay in Frankreich mit 5:2 schätzte.

[26] Engelsing, *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, S. 165.

[27] Braudel, *Der Handel*, S. 286–294.

[28] Nipperdey, *1800–1866*, S. 166.

[29] Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 253.

fünf Millionen Iren vergrößerte. Aufgrund des durchschnittlich höheren Einkommens in Großbritannien kann man nicht zwingend von einem größeren Potential an Käufern in Deutschland ausgehen. Auch das Einkommen der Arbeiter der englischen Bevölkerung stieg im Vergleich zu den sonstigen Lebenskosten schneller als in Deutschland. Dass die größere deutsche Bevölkerung sich auch in einer größeren Zahl potentieller Buchkäufer bemerkbar machen musste, lässt sich angesichts der Einkommensunterschiede nicht feststellen.

Um 1800 war der wirtschaftliche Vorsprung gegenüber den europäischen Nachbarn unübersehbar. Nirgends, so sagte man am Ende des 18. Jahrhunderts im Osten Deutschlands, lebte die arbeitende Klasse besser als in England. 1700 waren sie führende Kolonialmacht, obsiegten Mitte des 18. Jahrhunderts militärisch gegen Indien. In London liefen die Fäden der Weltwirtschaft zusammen. Bereits um 1700 gab es in England soviel Kapital, dass die Zinsen auf 3 % sanken, mit dem Geld in großem Ausmaße auf Anteile an der Ostindienkompagnie oder Bank of England spekuliert oder das Geld in der South Sea Bubble verspekuliert wurde. In England hielten die Löhne ab 1700 mit den Getreidepreisen zwar nicht vollständig Schritt, stiegen aber immerhin mehr als die Preise der gewerblichen Erzeugnisse. Der bedeutendste Rückschlag war der Verlust der amerikanischen Kolonien. Die Kontinentalsperre Napoléons sowie der Krieg mit Frankreich war an den stagnierenden Einkommen erkennbar. Ab 1815 sanken in England die allgemeinen Preise, während die Löhne der ausgebildeten Arbeitskräfte sogar stiegen.[30]

Zwischen 1780 und 1840 erhöhen sich die Löhne der unausgebildeten Arbeitskräfte gering, so dass sie ebenso wie in Deutschland mangels finanzieller Mittel als Buchkäufer ausscheiden.[31] Ihr Habe setzte sich aus Gegenständen wir Tisch, Stühle, Essgeschirr, mit Glück für jedes Familienmitglied ein Bett, zwei Anzüge für den Hausherrn und manchmal sogar Unterwäsche zusammen.[32] Die Einkommen der ausgebildeten Angestellten in den Behörden, Banken, Versicherungen etc. erhöhten sich hingegen

---

[30] Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 654; Abel, *Agrarkrisen*, S. 198, 260. Allerdings gehen die Meinungen auseinander. So wird vertreten, dass die Arbeitereinkommen zwischen 1780 und 1850 um 30 % gegenüber den allgemeinen Lebenshaltungskosten gestiegen seien, während andere davon ausgehen, dass die Steigerung erst ab 1830 einsetzte, während man für die 50 Jahre davor von einer Stagnation ausgehen müsse; vgl. Allen, *Real Wages in the British Industrial Revolution*, S. 1, m. w. Nachw. Die unterschiedliche Wertungen ergeben sich in erster Linie aus der Zusammensetzung des Warenkorbs.

[31] Die Arbeitszeiten allein waren noch kein zwingender Hinderungsgrund. Zwar dauerte der Arbeitstag eines Arbeitnehmers in der Regel zwölf und mehr Stunden, jedoch waren vor der Industrialisierung blaue Montage oder etwa in katholischen Gebieten eine Vielzahl von Feiertagen keine Ausnahme. Erst mit der Industrialisierung gaben die Maschinen, bei denen jeder Stillstand Geld kostet, den Takt vor. Auf dem Land fand man eher im Winter freie Zeit, wenn das eigene Feld wie die Dienste für den Grundherrn weniger wurden. Aber zumeist war auch diese Zeit mit Weben, Spinnen etc. ausgefüllt.

[32] Abel, *Agrarkrisen*, 247.

deutlich. So erhielten führende Angestellte um 1780 zwischen 400 und 600 £ im Jahr, um 1800 zwischen 900 und 1500 £ und gegen 1830 dann teilweise 2500 £ im Jahr.[33]

1780 sollen ungefähr 150 000 Haushalte, das waren 15 % aller Haushalte, mit Einkommen zwischen 50 und 400 Pfund ausreichend Geld zur Verfügung gehabt haben, um Bücher zu kaufen.[34] 1814 soll die wohlhabende Mittelklasse ungefähr 1,5 Millionen, die kleinen Händler und Bauern 2,8 Millionen, die Arbeiter- und Handwerkerschicht einschließlich der verarmten Bevölkerung 11,9 Millionen und die Militärangehörigen 1 Millionen Menschen umfasst haben.[35] Auch in England gab es eine breite Schicht von Armen. 1803 gaben offizielle Ausweisungen 1 040 716 Personen an, also rund elf Prozent der englischen Bevölkerung, die Armenunterstützung erhielten.[36]

Addiert man die Ober- und Mittelschicht in Großbritannien (1814), ergibt sich eine Zahl von 4,3 Millionen Menschen. Das entspricht in etwa 15 % der deutschen Bevölkerung zu dieser Zeit. Es wird deutlich, dass in Großbritannien trotz einer geringeren Bevölkerung die absolute Zahl der Personen, die als Buchkäufer in Betracht kommen, nicht so markant von der deutschen Zahl abweicht. Man kann kaum davon ausgehen, dass die absolute Zahl der potentiellen Buchkäufer in England viel geringer ausfiel als in Deutschland.

3.1.1.3 *Lesefähigkeit*

Für beide Staaten sind genaue Daten über die Lesefähigkeit der Bevölkerung nicht vorhanden. Es ist zwar bekannt, dass man zum Ende des 19. Jahrhunderts von einer Massenalphabetisierung ausgehen kann, jedoch ist der genaue Verlauf bis zu diesem Stadium nicht vollständig bekannt. Die Ermittlung solcher Daten bereitet erhebliche Schwierigkeiten. Aber wenn um 1800 in einem Jahr in Deutschland über vier Millionen neue Druckexemplare auf den Markt kommen, muss es doch viele Leser gegeben haben.[37] Die neuesten Forschungen haben zumindest gezeigt, dass am Ende des 18. Jahrhunderts die Lesefähigkeit in allen untersuchten Gebieten Deutschlands höher war, als bislang angenommen. Sie lag um 1780 bei 80 % der Bevölkerung. Die Frauen hatten anfangs noch einen großen Rückstand, holten in den letzten dreißig Jahren des

[33] Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 647.
[34] Raven, *Judging New Wealth*, S. 58.
[35] St Clair, *Reading Nation*, S. 479.
[36] Sombart, *Frühkapitalismus*, S. 1089.
[37] 1783 wurde die Zahl der auf die Leipziger Ostermesse gebrachten Schriften – das ist nur eine der beiden Messen im Jahr und es waren viele religiösen Schriften, die Kalender, Volksbücher, Gesangs- oder Schulbücher nicht enthalten – vom Leiter der Dessauer Gelehrtenbuchhandlung auf zwei Millionen Druckexemplare geschätzt – Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 248 – und die Zahl der Neuerscheinungen wie auch die Auflagenhöhe wuchs bis 1805 kontinuierlich weiter. Laut Riesbeck, *Briefe eines Reisenden. Bd. 2*, S. 44, wurde der Umsatz einer Messe (1783) auf eine halbe Millionen Taler geschätzt.

18. Jahrhunderts aber auf, während die Alphabetisierungsquote der Männer in den meisten Regionen über 90 % stieg.[38] Die Einführung der allgemeinen Schulpflicht mit entsprechend ausgebildeten Lehrern erfolgte im fortschrittlichsten deutschen Staat Preußen erst zu Beginn den 19. Jahrhunderts. Sie war zwar unter Friedrich Wilhelm I. verordnet, jedoch nicht umgesetzt.[39]

Wenn jemand unter eine Heiratsurkunde seine Unterschrift gesetzt hatte, wenn in einem Haushalt die Heilige Schrift oder ein Gesangbuch vorhanden war, sagt das aber nicht viel darüber aus, ob im Haushalt jemand tatsächlich lesen konnte. Kaufleute und Handwerksmeister mussten Rechnungen schreiben, die aber oft viele Rechenfehler enthielten. Lesefähigkeit bedeutet nicht, dass die Menschen wirklich Bücher lesen konnten. Hierzu gehört neben dem Interesse am Lesen auch die Übung. Bloßes mühsames Entziffern der Texte genügt jedenfalls nicht, eine Person als einen Buchkäufer einzustufen.[40]

Auf den ersten Blick scheinen die Zahlen bei Wittmann, der meint, mit den von Jean Paul auf 300 000 geschätzten Lesern seien alle extensiven deutschen Leser erfasst, sehr niedrig.[41] Unter intensiver Lektüre wird das Lesen von immer wieder den gleichen Texten verstanden, während extensive Leser neue Texte lesen oder nur überfliegen.[42] Allerdings musste das Einkommen und der Bücherpreis überhaupt den Erwerb von Literatur erlauben. Zeitgenössische Quellen sprachen von einer *Leseseuche,* von Lesern aus allen Ständen: Soldaten besuchten die Leihbibliothek, Bürger, Handwerker, selbst Bauern würden zu anderen Büchern als der gemeinen Volksliteratur greifen, Bürgerstöchter seien nicht mehr in der Küche, sondern im Hausflur beim Lesen anzutreffen und Landmädchen vertauschten die Spindel gegen Kotzebue.[43] Lesende Mitglieder dieser Schichten waren ein beachtenswertes Ereignis.

---

[38] Siegert, *Volksbildung*, S. 445. Vgl. die Auswertungen von Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 80–82, die eine Signierfähigkeit von über 80 % in den untersuchten württembergischen Gemeinden feststellt.

[39] Friedrich II. bahnte die heute bekannte Teilung zwischen Volksschule, Realschule und Gymnasium an. Unter Friedrich Wilhelm III. wurde schließlich der akademische Stand der Lehrer etabliert; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 165 f..

[40] Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 113; Cressy, *Levels of Illiteracy in England*, S. 3. Anders Siegert, *Alphabetisierung*, S. 124, der davon ausgeht, die Masse der Bevölkerung im deutschsprachigen Raum hatte Ende des 18. Jahrhunderts Lesekenntnisse. Es habe vielmehr an der Motivation zum Lesen gefehlt, da das Medium Buch und dessen Nutzbarkeit erst erkannt werden musste.

[41] Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 113.

[42] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 22–25. Dass die Menschen bis in das 18. Jahrhundert hinein die wenigen Bücher, die sie besaßen, nicht nur einmal, sondern öfters lasen, ist überliefert. Oft profitierte nicht nur der Leser vom Buch. So saß oft die Familie im einzigen erleuchteten und geheizten Raum des Hauses beisammen und einer las vor, während die anderen Familienmitglieder zuhörten und beispielsweise Handarbeiten machten.

[43] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 250–270; Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 57–63.

Allerdings spielte bei den zeitgenössischen Schilderungen vor allem das Erstaunen über die Änderung eine bedeutende Rolle, denn zuvor lasen nur die Mitglieder der Oberschicht, Geistliche, Gelehrte, Beamte, Studenten und eine vergleichsweise geringe Zahl anderer Personen. Der Universitätskurator von Mainz ging 1784 davon aus, dass in der Residenzstadt 2000 Personen, also ungefähr 8 % der Bevölkerung, regelmäßig Bücher kauften und dafür im Schnitt 10 Gulden im Jahr ausgaben.[44] Für Württemberg schätzt Wittmann das gesamte extensiv lesende Publikum auf ungefähr 1 % der Bevölkerung, also rund siebentausend Personen.[45] Umgekehrt schätzt er, dass 1756 von Gellerts FABELN bereits 100 000 Exemplare verkauft worden seien. Die Auflage von Beckers NOTH- UND HÜLFSBÜCHLEIN stieg im letzten Jahrzehnt vor der Jahrhundertwende auch in die Hunderttausende und überschritt noch vor dem Wiener Kongress die Millionengrenze.[46]

Man muss davon ausgehen, dass in dem maßgeblichen Zeitraum eine Nachfrage nach Lesestoff wohl bei jedem bestand, der lesen konnte. Deutlich wurde dies in Deutschland am großen Absatz der Schriften religiöser und politischer Natur im Rahmen der Reformation oder auch später an Ritterromanen und anderer Volksliteratur, die, so ist zu vermuten, eher selten von den Geistlichen oder Gelehrten gelesen wurden. Vieles spricht auch dafür, dass die Lesefähigkeit mit der Verbreitung der Bücher zusammenhing. Wenn Bücher teuer waren und ärmere Menschen sich kein Buch leisten konnten, war das Interesse am Lesenlernen vermindert. Wer in der Schule die elementaren Kenntnisse gelernt hatte, jedoch mangels Lektüre oder Freizeit außerhalb der Schule die erlernte Fähigkeit nicht einsetzen konnte oder wollte, verlor das Interesse daran. Eine weite Verbreitung der Bücher förderte das Interesse der Angehörigen dieser Schichten am Lesen, so dass Kinder und Jugendliche eher lesen lernten, wenn sie die Fähigkeit auch nutzen konnten.[47] So war es wohl in erster Linie die Oberschicht, manche Kleinbürger und Akademiker und deren Kinder, die sich angesichts der schlechten Zustände in den Schulen Hauslehrer leisten konnten und zum aktiven Lesepublikum gehörten.[48]

Tietzels Zusammenfassung der unterschiedlichen Schätzungen der Sekundärliteratur zur Lesefähigkeit ist in Tabelle 3.3 wiedergegeben. Während die Zusammenfassung

---

[44] MATHY, *Mainzer Druckerei-Privileg*, S. 199.

[45] WITTMANN, *Geschichte Buchhandel*, S. 216 f.

[46] WITTMANN, *Geschichte Buchhandel*, S. 157, 193. Es gab nach der Veröffentlichung 1788 auch Nachdrucke von Beckers Buch, die aber mindestens doppelt so teuer waren wie das Original; vgl. GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*, S. 102.

[47] SCHAD, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 94.

[48] WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 4–34; für Großbritannien vgl. HOUSTON, *Economic History Review 35 [1982]*, S. 205–213.

Tabelle 3.3: Lesefähigkeit 18. 1770–1830

	Tietzel (D)	*Schenda (ME)*	*Stephens (GB)*
1770	10,46 %	15 %	50 %
1780	13,90 %		
1790	18,23 %		
1800	23,55 %	25 %	
1810	29,83 %		
1820	36,95 %		
1830	44,66 %	40 %	58 %

sich auf Deutschland bezieht, betreffen die von Schenda als »*wohlwollend*« bezeichneten Schätzungen Mitteleuropa.[49]

Nach der Zusammenfassung von Stephens soll in England 1714 die Signierfähigkeit der Männer 45 Prozent, die der Frauen 25 Prozent betragen haben. Auswertungen der Heiratsregister zeigen, dass die Signierfähigkeit von 50 Prozent 1754 auf 58 Prozent 1840 stieg.[50]

Auch wenn einiges dafür spricht, dass der Anteil der Lesefähigen in England jedenfalls bis 1800 höher ausfiel[51] als in Deutschland, soll im Folgenden die Lesefähigkeit in den beiden Staaten als gleich hoch angenommen werden. Dies vor allem deshalb, weil Deutschland aufgrund der rückständigen Entwicklung noch viel stärker von der Landwirtschaft geprägt war und die Landbevölkerung kaum zu den regelmäßigen Buchkäufern zu zählen war. Es kann als weitgehend gesichert angesehen werden, dass die Lesefähigkeit mit den Einkommens- und Lebensverhältnissen in einer Korrelation steht.[52] Höhere Einkommen setzten in der Regel Lesefähigkeit voraus, schon weil die Korrespondenz schriftlich erfolgte. In den vermögenderen Kreisen wurde auch mehr in die Ausbildung der Kinder investiert. Da in Deutschland der Großteil der Bevölkerung mangels finanzieller Mittel nicht in der Lage war, Bücher zu kaufen, erscheint es gerechtfertigt, die Lesefähigkeit nicht weiter zu betrachten, da die Gruppe der Leseunfähigen und Einkommensschwachen weitgehend deckungsgleich gewesen sein wird.

---

[49] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 116; basierend auf Engelsing, *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, S. 91, 101; Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 216 f.; Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 444 f.

[50] Stephens, *Literacy in England*, S. 555; Raven, *Judging New Wealth*, S. 57, Altick, *English Common Reader*, S. 171. 1841 sollen in England und Wales 67,3 % der Männer und 51,1 % der Frauen in den Heiratsurkunden unterzeichnet haben.

[51] Vgl. beispielsweise das Schaubild bei Cressy, *Levels of Illiteracy in England*, S. 13.

[52] Vgl. Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 34–42; Houston, *Economic History Review 35 [1982]*, S. 205–212.

3.1.1.4 Zensur

Die Vorzensur wurde in England 1695 abgeschafft, während es in den deutschen Staaten keine einheitliche Handhabung gab. Man kann davon ausgehen, dass die Zensur eher hemmende Wirkung hatte und somit sich auf das oben definierte Wohlfahrtsziel nachteilig auswirkte, weil der Handel unter dem Ladentisch oder der Schmuggel verbotener Bücher zu einer Verteuerung der Bücher führte.

Es lässt sich allgemein ein Zusammenhang zwischen der Zensur und der wirtschaftlichen Stärke des Buchhandels feststellen. So sieht Goldfriedrich in der Lockerung der Zensur im Josephinischen Zeitalter, die 1781 einsetzte, einen Grund für das starke Ansteigen der österreichischen Bücherexporte von 135 000 Gulden (fl.) 1773 auf 3 260 000 fl. 1793.[53] Auch in den Vereinigten Niederlande ging die liberale Zensurpolitik Hand in Hand mit einem blühenden Buchhandel, so dass nach dem Dreißigjährigen Krieg Holland auf dem internationalen Buchmarkt tonangebend war, und zwar in inhaltlicher wie auch qualitativer und drucktechnischer Hinsicht.[54] Dieser Zusammenhang wird bestätigt durch die im Laufe des 18. Jahrhunderts einsetzende Verlagerung des überregionalen Handels von Frankfurt nach Leipzig sowie der Tatsache, dass die Verleger im liberaleren Norden wirtschaftlich die Oberhand gewonnen hatten.[55] Allerdings war eine eher liberale Haltung zumeist in den wirtschaftlich erfolgreichen Regionen anzutreffen, so dass Ursache und Wirkung nicht eindeutig feststellbar sind.

Insofern ist es wohl gerechtfertigt, davon auszugehen, dass die Zensur sich in Deutschland – insbesondere in Süddeutschland – nachteilig auswirkte und ein zusätzlicher Kostenfaktor war.[56] Da aber innerhalb Deutschlands Ausweichmöglichkeiten (Flucht in einen anderen Staat) bestanden und diese auch genutzt wurden, sind die nachteiligen Wirkungen auf die Gesamtzahl der Neuerscheinungen nicht von so entscheidender Bedeutungen.[57]

---

[53] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 357.

[54] Kapp, *Geschichte Buchhandel. Bd. 1*, S. 497–500. Holland war im 17. Jahrhundert das einzige europäische Land, das freies *Spekulieren* in gedruckten Texten erlaubte. Descartes lebte zwanzig Jahre in Holland, Hobbes konnte dort seine Bücher verlegen lassen, Locke fand in Holland in der Zeit der repressivsten Reaktion in England vor der Revolution 1688 fünf Jahre Zuflucht und Baruch Spinoza hätte kaum in einem anderen Land sein Werk schaffen können. Allerdings waren die Vereinigten Niederlande zu dieser Zeit auch führende Wirtschaftsmacht in Europa.

[55] Vgl. Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 77 ff.; Kapp, *Geschichte Buchhandel. Bd. 1*, S. 732.

[56] Ausführlich Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 79–84, der davon ausgeht, dass die Zensur im Hinblick auf die Kosten wie eine Verbrauchssteuer gewirkt habe und so infolge des höheren Preises die Zahl der abgesetzten Werke reduziert habe. Dabei wurden die kritischen Schriften, die teilweise neu gesetzt und umbrochen werden mussten, besonders belastet.

[57] In Frankreich gab es hingegen keine Ausweichmöglichkeiten, so dass viele Autoren ihr Werk gleich einem ausländischen Verleger überließen. Damit war kein Nachdruckschutz in Frankreich mehr möglich, da das Privileg an die Druckerlaubnis gebunden war. Zu dem Mittelweg, die permission tacite (kein

Das Verbot eines Buchs mag dieses eine Werk zu einem begehrten Exemplar gemacht haben. Aber das waren eher die Ausnahmefälle, wenn das Verbot erst das Interesse auf ein ansonsten möglicherweise unbeachtet gebliebenes Buch richtete.[58] Die Zensur verkleinerte in der Regel die Zahl der möglichen Kunden, erschwerte den Vertrieb und konnte einzelne Autoren empfindlich treffen. Das prominenteste deutsche Opfer Schubart etwa, der unter anderem die *Vermietung* württembergischer Untertanen an Großbritannien anprangerte, die als Soldaten im amerikanische Unabhängigkeitskrieg gegen die dreizehn nordamerikanischen Kolonien eingesetzt wurden, saß betroffen von Umerziehungsmaßnahmen 1777–1787 in Festungshaft.

Die Vermietung von Soldaten war eine Einnahmequelle vor allem der hessischen und württembergischen Fürsten, zugleich bezeichnend für die wirtschaftliche Verhältnisse.[59] Insgesamt sollen beispielsweise rund 30 000 Mietsoldaten in den britischen Kolonien zum Einsatz gekommen sein. An die niederländische Ostindienkompagnie wurde 1787 das 2000 Soldaten umfassende Kapregiment verkauft. 1776 versuchte Württemberg den Briten 3000 Soldaten zu liefern. Der Handel schlug fehl, weil das deutsche Herzogtum so verarmt war, dass es seine *Ware* nicht vertragsgerecht ausrüsten konnte.

3.1.2 Technische Entwicklung

Deutschland war vergleichsweise gering entwickelt gegenüber dem wirtschaftlich und technisch weit fortschrittlicheren Großbritannien. Mitte des 18. Jahrhunderts war Deutschland dem Mittelalter näher als dem 19. Jahrhundert. Mullhall schätzte die deutsche industrielle oder gewerbliche Produktion um 1800 auf 65, die Großbritanniens hingegen auf 230 Millionen Pfund.[60] Dies ergibt eine industrielle Produktion in Deutschland von rund 3 Pfund und in Großbritannien von 23 Pfund pro Kopf. Andere Schätzungen gaben für England im Jahr 1783 in den Hauptindustrien einen Betrag von 51 Millionen Pfund an. In Preußen schätzt Minister Hertzberg die wichtigen Industrien auf 30 Millionen Taler, Mirabeau zur gleichen Zeit aber auf 100 Millionen Taler.[61]

Privileg, offizieller Druckort im Ausland, erlaubter Vertrieb in Frankreich) vgl. Höffner, *Urheberecht 1*, Abschnitt 5.2.

[58] Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 67 f. Vgl. auch den Kommentar eines Grossisten (1770) zu einer Neuerscheinung Voltaires: »*Es sind Verbote zu befürchten, und man wird das Buch nicht offen verkaufen können, aber deswegen wird es sich nur um so schneller und besser verkaufen*«; zit. nach Darnton, *Wissenschaft des Raudrucks*, S. 34.

[59] Schiller, der dies in Kabale und Liebe thematisierte, entzog sich hoheitlicher Maßnahmen durch Flucht.

[60] Kellenbenz, *Dt. Wirtschaftsgeschicht Bd. 1*, S. 340. Vgl. auch Jackson, *British Incomes Circa 1800*, S. 265 f., wonach heute die Schätzungen zwischen 200 und 240 Millionen Pfund für die Zeit variieren.

[61] Sombart, *Frühkapitalismus*, S. 1051.

Auch wenn diese Zahlen offensichtlich zweifelhaft sind, die Verhältnisse waren eindeutig. Einige Beispiele zeigen den Rückstand Deutschlands. Die Roheisenproduktion betrug 1800 in Deutschland 40 000 Tonnen, in Großbritannien 190 000 Tonnen. In Deutschland gab es 1834 ca. 626 000 Baumwollspindeln, in Großbritannien zehn Millionen. 1840 hatte Deutschland eine Dampfmaschinenkapazität von 40 000 PS, Großbritannien von 620 000 PS. 1850 war das deutsche Eisenbahnnetz ca. 5000 km lang, das britische ca. 13 000 km. Die Roheisenproduktion ist in Deutschland 1850 auf 212 000 Tonnen gestiegen, in Großbritannien auf 2 249 000 Tonnen. 1860 stammte 36 % der industriellen Weltproduktion aus Großbritannien, aus Deutschland nur 16 %.[62]

Die technische Ausstattung der deutschen und britischen Drucker war jedoch vergleichbar. Es wurde jeweils mit der Handpresse gedruckt, wobei der Ausstoß pro Stunde oder Arbeitskraft gleiche Höhen erreichte. Durch die Stanhopepresse konnte ab 1800 die Druckleistung geringfügig erhöht werden. Jedoch wurden diese Pressen auch alsbald in Deutschland eingesetzt. Satztechnik und Leistung je Setzer waren während des Betrachtungszeitraums in beiden Staaten gleich.[63]

Um 1800 wurde die Stereotypie so fortentwickelt, dass sie praxistauglich wurde.[64] Es musste entschieden werden, ob für eine zweite Auflage eine Stereotypklische erstellt werden sollte oder nicht. Die Druckplatten konnten aufbewahrt werden, so dass bei einem Neudruck der Satz nicht nochmals erfolgen musste und Kosten reduziert werden konnten, wenn es zu einer zweiten Auflage kam. Aber die Herstellung der Platten verursachte ebenfalls Kosten. So wurde das Verfahren in beiden Gebieten in der Regel nur bei den Titeln eingesetzt, bei denen die zweite Auflage absehbar war. Auch andere technische Entwicklungen wie die dampfgetriebenen Papiermaschinen und Druckpressen wurden in Deutschland im Buchdruck kaum mit großer zeitlicher Verzögerung gegenüber England eingesetzt.[65] So gab es um 1830 Dampfpressen bei Cotta oder Metzler in Stuttgart.[66]

---

[62] Sämtliche Daten aus Der Grosse Ploetz, 2000, 32. Auflage, S. 690–693.

[63] Vgl. Raven, *Business of Books*, S. 227. Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 10; Winkler, *Handwerk und Markt*, S. 125–128, für die Setzer und, Winkler, S. 176 f. für die Drucker. Die Dampfdruckmaschine wurde in England im maßgeblichen Zeitraum nur im Zeitungsdruck eingesetzt. 1818 gab es laut Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 267, in Großbritannien zwei oder drei Druckereien, die mit Dampfdruck arbeiteten. Dessen Einsatz für den Buchdruck sei aber wirtschaftlich nicht sinnvoll gewesen, da hierfür hohe Auflagen notwendig waren.

[64] Feather, *History*, S. 132 f.

[65] 1818 wurde die erste Langsiebpapiermaschine in Berlin in Betrieb genommen. Das Holzschliffpapier wurde erst 1848 erfunden; vgl. Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 221.

[66] Für den Zeitungsdruck wurde 1814 die erste Dampfpresse in England für die Times in Betrieb genommen. Ab 1823 wurden sie in Deutschland, zuerst in Berlin, Augsburg und Hamburg, für den Zeitungsdruck eingesetzt; Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 222.

Bemerkenswert ist vielmehr, dass das allgemein rückständige Deutschland, dessen Buchdruckereien um 1770 nur vergleichsweise schäbige Ware liefern konnten, gerade im Druckbereich so schnell zur Spitze vorgestoßen war. Um 1790 konnten die deutschen Drucker vergleichbare Qualität liefern wie die britischen und französischen Drucker; 1770 war dies noch undenkbar. Zwar waren die meisten Bücher immer noch von schlechterer Qualität als die englischen, sie kosteten aber auch nur einen Bruchteil.

Bei der Produktionstechnik kann man trotz einiger kurzfristiger Vorteile der britischen Drucker von einem Gleichstand ausgehen, so dass dieser unberücksichtigt bleibt. Die Unterschiede waren nicht so bedeutend, als dass sie nicht über die Druckpreise ausgeglichen wurden.

3.1.3 Pflichtexemplare und Bibliotheken

3.1.3.1 Pflichtexemplare

Pflichtexemplare waren ein leidiges Thema, das die Verleger durch Nichtbeachtung der Pflicht zu umgehen suchten. Die deutschen Pflichtexemplarregelungen verfolgten seit der Reformation unterschiedliche Ziele. Pflichtexemplare waren für die Zensur, im Rahmen der Privilegienerteilung, für Bibliotheken oder für einen territorialen Nachdruckschutz abzugeben.[67] Der Buchhandel befolgte diese Pflicht in Großbritannien[68] wie in Deutschland eher sporadisch. Die britischen Bibliotheken forderten selten die Pflichtexemplare ein, so dass die Bestimmung in der Statue of Anne zur Abgabe von neun Exemplaren weitgehend folgenlos blieb. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts wurde in London ein Anlauf zur Umsetzung der Pflichtexemplarregelung in die Wirklichkeit unternommen, nachdem sich einige Juristen öffentlich darüber beschwert hatten, dass die von ihnen gesuchten Bücher nicht in den Bibliotheken zu finden waren.[69] Die in

---

[67] Vgl. Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 46; Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 2.4. 1773 trat in Sachsen im Zusammenhang mit dem Nachdrucksmandat vom 18. Dezember 1773 ein Regulativ in Kraft, nachdem für die bei der Bücherkommission protokollierten Bücher zwanzig Pflichtexemplare, bei Büchern, die mehr als drei Taler kosteten, fünfzehn Pflichtexemplare abzuliefern waren.

[68] 1662 war die Abgabe von Exemplaren an die Royal Library, die Bodleian Library in Oxford und die Universitätsbibliothek in Cambridge aus Gründen der Zensur vorgeschrieben, 1710 wurde im Statue of Anne die Abgabe von neun Exemplaren *»for the Use of the Royal Library, the Libraries of the Universities of Oxford and Cambridge, the Libraries of the Four Universities in Scotland, the Library of Sion College in London, and the Library commonly called the Library belonging to the Faculty of Advocates at Edinburgh«* vorgeschrieben.

[69] Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 97–101. 1808 gab es einen Gesetzesvorschlag, der einerseits eine Verlängerung der Schutzfrist vorsah, zum anderen Unklarheiten bei der Auslegung der Pflichtexemplarregelung beseitigen sollte. In dem Gesetzesvorschlag 1808 ging es um elf Exemplare, da Irland 1801 hinzugekommen ist. Es ging dabei auch um die Frage, ob das Statute of Anne nur für die im Register der Stationers' Company eingetragenen oder für alle Bücher gilt. 1812 wurde dieser Punkt von

diesem Rahmen geschilderten Umstände und vorgebrachten Argumente können auf Deutschland übertragen werden.

Die britischen Buchhändler bekämpften das Inkrafttreten einer unmissverständlichen Pflichtexemplarregelung. Sie trugen vor, dass die Buchpreise sich um fünf Prozent erhöhen würden, zahlreiche wertvolle Werke und Kleinauflagen nicht erscheinen könnten, dass die Kosten sich auch für kleine Buchverlage auf einige Hundert Pfund im Jahr belaufen würden etc.[70]

1817 gingen die Buchhändler erneut gegen die Regelung vor und 1818 wurden drei Tage lang vor einem Select Comittee, einem Parlamentsausschuss, über dreißig Personen zu dem Thema angehört. Die Buchhändler legten die nachteilige Auswirkung der Abgabe von Pflichtexemplaren auf die Preise dar. Auffällig war die Vielzahl von Werken, die fünf, sieben, elf und noch mehr Guineen kosteten. Sie brachten ein Beispiel vor, nach dem sich die Kosten für 66 Pflichtexemplare auf 2454 Pfund, also über 37 Pfund für ein Exemplar, belaufen würden. Unter den Werken waren einige Luxusausgaben wie wissenschaftliche Werke für fünf Pfund und mehr oder eine Sammlung mit hochwertigen Stichen Turners, die in Kleinstauflage auf hochwertigem Papier gedruckt worden und teilweise handkoloriert war. Es waren Ausnahmen, für die das Gesetz als allgemeine Bestimmung für den durchschnittlichen Fall nicht geschaffen war. Der Buchhändler Owen Rees erläuterte, dass die Druckkosten für ein normales *Pflichtexemplar* (Oktav mit 480 Seiten) sich auf 12 s. 6 d., für elf Exemplare also 6 £ 17 s. 5 d. belaufen würden. Für 250 normale Exemplare mussten allerdings nur 28 £ 10 s., also 2 s. 3 d. je Exemplar gezahlt werden. Rees hat in seiner Rechnung unterstellt, die Exemplare müssten gesondert gedruckt werden, was selbstverständlich zu deutlich höheren Druckkosten führen musste. Andere Buchhändler berücksichtigten die Werbeausgaben bei den Herstellungskosten.

Die Petition konnte nicht durchdringen und der Streit zog sich schließlich bis zum Erlass des neuen Copyright Act 1842 hin. Der Kompromiss sah vor, dass das British Museum und die englischen Universitäten Pflichtexemplare, die anderen Universitäten eine Entschädigung erhielten.[71] Letzten Endes ist der Nachweis eines hohen Schadens nicht gelungen. Der nachweisbare Verlust beschränkte sich auf das Exemplar, das eine Bibliothek ohne Pflichtexemplar gekauft hätte (entgangener Gewinn). Wenn die Bibliotheken das Buch nicht gekauft hätten, war das Entstehen eines Schadens fraglich, denn dieser konnte erst dann eintreten, wenn die gesamte Auflage abgesetzt war. Bei den erfolgreichen Werken wurde jedoch eine neue Auflage gedruckt, während die Restauflage anderer Bücher entweder versteigert wurde oder jahrelang im Lager blieb.

---

der King's Bench in der Entscheidung *Cambridge University v. Bryer* dahingehend entschieden, dass die Bestimmung für alle Bücher galt, nicht nur für die im Register eingetragenen.

[70] Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 105–115.

[71] Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 119.

In beiden Staaten wehrten sich die Buchhändler und Verleger zwar mit Händen und Füßen gegen die Abgabe von Pflichtexemplaren und entzogen sich der Verpflichtung nach Möglichkeit. Unterschiedliche Pflichtexemplarregelungen konnten sich aber nur in einem geringen Umfang auswirken, da ja in Deutschland oft ebenfalls Exemplare abgegeben werden mussten.

3.1.3.2 Bibliotheken

Die Auswirkungen der Bibliotheken selbst, die sowohl in Großbritannien wie in Deutschland in dieser Zeit in großen Zahlen entstanden und von denen einige Pflichtexemplare erhielten, sind schwer einzuschätzen.[72] Prosi und Tietzel gehen davon aus, dass Bibliotheken die Nachfrage verkleinern.[73] Dies ist aber nur eine Spekulation, da das begrenzte Budget der Konsumenten nicht berücksichtigt wurde.[74]

Durch die Bibliothek bekamen potentielle Käufer Zugang zu dem Werk, dass sie sich ohne Bibliothek möglicherweise privat angeschafft hätten. Dementsprechend klagten die Verleger über die Leihbibliotheken und die Pflichtexemplare für Bibliotheken. Jedoch *»schütteten die Buchhändler hinein, was hineingehen wollte«*.[75] So wurde um 1800 beispielsweise eine Zusammenstellung von 504 Bänden als Grundstock für eine Leihbibliothek für 137 Taler angeboten. Diese Zusammenstellungen waren offenbar in kurzer Zeit vergriffen.[76]

Die Mitgliedschaft in einer Lesegesellschaft war in der Regel kostenpflichtig und in Bibliotheken waren für jeden Band Leihgebühren zu bezahlen. Die einzige unentgeltliche Bibliothek Großbritanniens war 1845 die *Chetham Endowed Library* in Manchester, das 360 000 Einwohner hatte.[77] In Großbritannien gehörten die Bibliotheken zu den Hauptkunden der Verleger. Insofern kann man die Funktion der Bibliotheken auch

---

[72] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 252–264; Raven, *Judging New Wealth*, S. 54 f.; Trusler, *London Adviser*, S. 131–133. Um 1800 gab es in Deutschland aus Zensurgründen in den deutschen Staaten oft vollständige Verbote von Leihbüchereien oder zumindest – wie allgemein im Buchhandel zu dieser Zeit – strenge Kontrollen, deren Wirksamkeit aber als gering eingeschätzt wird (Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 215).

[73] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 49; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 74–77.

[74] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 76 f., addiert die Nachfrage der Käufer und der Bibliotheksbenutzer und kommt zu differenzierten Ergebnissen. Dies allerdings – wie er selbst sagt – unter Anwendung einer *»sehr realitätsfernen Annahme«* oder bei *»Makulaturkartellen«*. Heutzutage ist Tietzels Annahme, Verleger würden versuchen die Zweitnutzung eines Buches zu verhindern, nicht abwegig. Viele Taschenbuchausgaben von Bestsellern (vor allem aus den Vereinigten Staaten, so der Eindruck) sind nach einem Mal Lesen in so einem katastrophalen Zustand, dass ein zweites Lesen oder gar ein Verkauf des Buches selten in Frage kommt.

[75] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 259.

[76] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 259. Weitere Beispiele finden sich bei Jäger, *Leihbibliotheken 1815 bis 1860*, S. 251.

[77] Curwen, *History of Booksellers*, S. 431.

darin sehen, dass sie erst den gemeinschaftlichen Kauf von Büchern ermöglichten. Mitglieder, die keine ausreichenden finanziellen Mittel hatten, konnten sich über die Bibliothek gemeinsam das leisten, was ihr begrenztes Budget allein nicht zuließ. Insoweit ist auch der Wandel vom intensiven, mehrmaligen Lesen ein und desselben Texts zur extensiven Lektüre auch zur Unterhaltung oder Entspannung zu berücksichtigen.[78] Für die einmalige Lektüre war der Preis eines Buchs zu hoch, so das es sich bei den von den Bibliotheken angeschafften Büchern um eine Art von Klubgütern handelte, die andernfalls überhaupt nicht gekauft worden wären. So stellt Goldfriedrich fest, dass Bibliotheken gerade in kleinen Städten vermehrt angesiedelt waren, sogar in solchen, in denen es nur zehn oder zwölf Liebhaber der Lektüre gegeben habe.[79] Die Bibliotheken oder Lesegesellschaften hätten in diesem Fall die Nachfrage vergrößert, indem beispielsweise zehn Interessenten zusammen ein Buch mittelbar über die Bibliothek erwarben, während andernfalls keiner dieser zehn Personen sich ein Buch gekauft hätte.[80] Longman, einer der größten britischen Verleger äußerte sich in diesem Sinne. Bibliotheken würden dazu beitragen, das Interesse am Lesen und dem Bücherkauf zu vergrößern. Auch wenn viele Menschen Zugang zu den Büchern in den Bibliotheken hätten und sie deshalb nicht kaufen müssten, würden die Bibliotheken im Ganzen betrachtet die Nachfrage vergrößern.[81]

Wie sich im Laufe der Untersuchung zeigen wird, war der Einfluss der Bibliotheken auf den Absatz der Bücher mit dem Nachdruckschutz verknüpft, so dass allgemeine Feststellungen unabhängig vom Recht nicht möglich sind.

3.1.4 Transportkosten

Die Transportkosten zu Lande mit Pferdefuhrwerken waren so hoch, dass billige Massengüter nur ganz kurze Strecken transportiert werden konnten.[82] Beginnend ab 1835 erlaubten die Eisenbahnen auf manchen Strecken einen schnelleren und günstigeren Transport. Der Transport der Bücher erfolgte über Land und auf deutlich günstigeren Schiffen.

In Deutschland wurde ein Teil der Bücher über die Messe in Leipzig vertrieben. Die Verleger lieferten ihre Ware zu den zwei Mal jährlich stattfindenden Messen und tauschten sie untereinander aus oder verkauften sie gegen Bares, auf Kredit

[78] Martino, *Die deutsche Leihbibliothek*, S. 9.

[79] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 259.

[80] Einige Beispiele finden sich bei Fergus, *Provincial Readers*, S. 52.

[81] Vgl. das Zitat Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 270 oder die Stellungnahme von Lackington, zit. bei Knight, *Old printer*, S. 234.

[82] Deutlich werden die hohen Transportkosten beim Unterhalt für ein Fuhrgespann mit zwei Pferden, der mit zweieinhalb bis vier Taler täglich zu Buche geschlagen hat; vgl. Sombart, *Frühkapitalismus*, S. 344. Hinzu kommen oftmals noch Wegegelder, teilweise auch Zölle etc.

oder verrechneten ab 1792 über die Buchhändler-Börse in Leipzig die Forderungen. Die am Messeplatz ansässigen Verleger waren in dieser Hinsicht im Vorteil, denn sie hatten praktisch keine Transportkosten zu tragen. Vom Messeplatz aus wurden die erworbenen Bücher dann in die einzelnen Gebiete des Reichs geliefert oder auf Regionalmessen auf die kleinen Buchhändler verteilt. In den ländlichen Regionen gab es selten Buchhändler, sondern Gemischtwarenhändler, fahrende Händler oder Hausierer, die neben Büchern oft andere Produkte, die nicht vor Ort hergestellt wurden, vertrieben (Scheren, Medikamente etc.). Sie trugen ihre Ware auf dem Rücken, hatten ein Packtier oder einfache Fuhrwerke. Diese Händler verkauften praktisch nur billige Bücher, oft solche Werke, die in der Stadt nicht mehr verkauft werden konnten, weil sie veraltet waren.

Allerdings werden die deutschen Transportkosten in der Sekundärliteratur oft überschätzt. Dies beruht auf einer oft zitierten[83] Angabe Wilckes, die ungeprüft wiedergegeben wird. Wilcke sprach von Frachtkosten in Höhe von 17 Prozent des Buchpreises für den Transport von Leipzig nach Wien.[84] Wilcke wollte allerdings die Nachteile der Wiener Buchhändler beim Nettohandel mit dem Leipziger Verleger und die daraus folgende Rechtfertigung des Nachdrucks untermauern. Er nannte hohe Kosten, um zu zeigen, dass die Geschäftsmethoden der Originalverleger unbillig seien und in Österreich die Bücher Leipziger Verleger nur mit Verlust verkauft werden könnten. Man muss wohl eher von Kosten in Höhe von höchstens vier Prozent des Verkaufspreises für die Strecke von Leipzig nach Wien ausgehen.[85]

Bis zu Mitte des 18. Jahrhunderts waren in England die Transportkosten wegen der schlechten Straßenqualität sehr hoch, glichen sich jedoch ab 1750 denen auf dem Kontinent an. In England waren bis 1700 alle andern Städte gegenüber London noch klein und oft über einen Hafen erreichbar.

Für die Londoner Buchhändler wurde die Provinz erst ab Mitte des 18. Jahrhunderts als Absatzmarkt überhaupt so interessant, dass sie ernsthafter gegen die schottischen

---

[83] Vgl. etwa Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 75.

[84] Wilcke, *Der gerechtfertigte Nachdrucker*, S. 10.

[85] Die Berechnung eines Berliner Einzelhändlers (ca. 200 km nach Leipzig) ging bei einem Umsatz von 3000 Taler von insgesamt 60 Taler für Porto, Fracht und Botenlohn aus. 1795 bezifferte laut Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 566 f., Bensen die Frachtkosten für 3000 Bücher und für vierzig Meilen (das sind rund 400 km) auf 100 Taler oder etwas über zwei Prozent des Verkaufswerts. Bensen ging bei den 3000 Büchern von einem Verkaufswert von 4500 Taler aus (5000 Taler abzüglich 10 % Kundenrabatt) und ermittelt insgesamt 780 Taler Aufwand für Angestellte, Reisekosten, Fracht, Druckkosten für Kataloge, Briefporto etc. Wenn bei 400 km Strecke zwei Prozent des Verkaufswerts anfielen, werden es bei rund 800 km von Leipzig nach Wien sicherlich nicht 17 % gewesen sein. Es handelt sich jedoch immer nur um grobe Anhaltspunkte, denn die Transportkosten richteten sich natürlich nicht nach dem Bücherpreis, sondern nach Volumen. Bei teuren Büchern war der Anteil der Transportkosten geringer als bei billigen Drucken.

Tabelle 3.4: Einwohnerzahlen europäischer Städte 1650 und 1750

	um 1650	um 1750		um 1650	um 1750
London	350 000	750 000	Brüssel		70 000
Dublin	40 000	150 000	Wien	80 000	180 000
Edinburgh	26 000	70 000	Danzig	70 000	50 000
Bristol	25 000	60 000	Antwerpen	60 000	50 000
Glasgow	14 000	70 000	Breslau	40 000	50 000
Liverpool	10 000	70 000	Hamburg	40 000	75 000
Manchester	10 000	65 000	Prag	40 000	70 000
Birmingham	8000	65 000	Frankfurt aM	35 000	50 000
Paris	200 000	400 000	Berlin	10 000	100 000
Lyon	50 000	100 000	Köln	30 000	40 000
Amsterdam	150 000	200 000	Königsberg	30 000	45 000
Leiden	45 000	30 000	Nürnberg	15 000	40 000
Rotterdam	20 000	50 000	Leipzig	20 000	40 000
Lissabon	70 000	130 000	München	15 000	35 000
Madrid	75 000	130 000	Augsburg	20 000	40 000

Nachdrucke vorzugehen begannen.[86] In Deutschland musste hingegen – man betrachte die Einwohnerzahlen der Städte in Tabelle 3.4 – der ganz große Teil der Bücher über weitere Strecken transportiert werden. Da in Deutschland selbst die zehn größten Städte nicht die Einwohnerzahl von London aufwiesen, ist es wahrscheinlich, dass die Transportkosten in Großbritannien insgesamt günstiger ausfielen, da ein großer Teil der Bücher keine langen Strecken zurücklegen musste, um zum Kunden zu gelangen. Genauere Angaben zu den Transportkosten sind kaum möglich.

3.2 Deutschland

3.2.1 Vorbemerkung

Die Entwicklung des deutschen Buchmarkts ist ungleich bewegter als die des britischen. Bürgerliche Literatur wurde in größerem Umfang erst nach dem Siebenjährigen Krieg gelesen. Zugleich erstarkte das bürgerliche Selbstbewusstsein in Deutschland, was sich unter anderem in den Forderungen der Schriftsteller nach höheren, ihre Unabhängigkeit sicherstellenden Honoraren äußerte.

[86] Feather, *History*, S. 77–80; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 306–308. Die Dauer einer Landreise von Edinburgh nach London reduzierte sich von vier Wochen (1763) auf zweieinhalb bis vier Tage am Ende des Jahrhunderts; vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 271. 1790 kostete ein Brief für eine Strecke von 50 bis 80 Meilen 4 d. und von London nach Edinburgh 7 d. Bücher kosteten das Zwei- oder Dreifache; Trusler, *London Adviser*, S. 81.

Unmittelbar im Anschluss an den Frieden von Hubertusburg 1763, mit dem der Status quo ante bellum wiederhergestellt wurde, begannen führenden Verleger in Leipzig den bis dahin üblichen Tauschhandel einzuschränken, die Preise zu erhöhen, die Rabatte für die Sortimentsbuchhändler zu reduzieren und die Größe der Auflagen zu reduzieren. Gefördert wurde dieses Vorgehen vom sächsischen Nachdruckverbot zu Gunsten der sächsischen Drucker und Verleger und dem Ausschluss der Nachdrucker von der Messe in Leipzig (beides 1773). 1776 wurde durch Gegenseitigkeitsvereinbarungen das Nachdruckverbot auf Preußen erweitert, so dass in einem bedeutenden Teil des gesamten Markts der Nachdruck der in diesen Gebieten erschienen Druckschriften verboten war.

Dies provozierte in den anderen Regionen Deutschlands den Nachdruck in einem ganz erheblichen Ausmaß, denn die teuren Drucke aus Leipzig waren in anderen Regionen nur schwer absetzbar. Der Nachdruck führte zu einer Spaltung des Buchhandels. Der deutsche *Krieg der Buchhändler* durchlief von 1770 bis ungefähr 1790 eine Hochphase. Der Buchhändlerkrieg und die Reaktion der führenden Verleger auf den Wettbewerb spiegelt sich in den Buchpreisen und der unruhigen und dynamischen Entwicklung des gesamten Buchhandels Deutschlands wider.

In der folgenden Zeit ließ der Nachdruck nach, obwohl er weiterhin in der Regel nicht sanktioniert war. Der Grund für das Nachlassen des Nachdrucks lag in erster Linie daran, dass die Verleger sich auf den Nachdruck eingestellt hatten und ihr Geschäft unter Wettbewerbsbedingungen betrieben. Abschnitt 3.2.5 versucht dies zu beschreiben.

Bis 1827 änderte sich in rechtlicher Hinsicht am Zustand wenig, während die französische Besetzung oder die strengere Zensur in der Zeit der Restauration nicht ohne Wirkung blieben. Ab 1827 begann vor allem Preußen mit den Mitgliedstaaten des Deutschen Bundes gegenseitige Verträge über den Nachdruckschutz zu schließen. Zwischen 1837 und 1845 wurden mehrere Bundesbeschlüsse gefasst, nach denen die Mitgliedstaaten verpflichtet waren, den Nachdruck der in Deutschland erschienen Schriften zu untersagen. Mit der Zeit wurden die Möglichkeiten des erlaubten Nachdrucks immer geringer, bis er ab den 40er Jahren des 19. Jahrhunderts – wenn auch mit vielen offenen juristischen Fragen verbunden – im Prinzip unzulässig war.

3.2.2 Währung

Nach dem Ende des Dreißigjährigen Krieges übernahmen innerhalb des Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation mit einer Unmenge von Klein- und Kleinststaaten die zwei deutschen Großmächte Preußen und Österreich mit eigenen Münzsystemen die führende Rolle. Es waren Währungen mit variierendem Wechselkurs im Umlauf. Es standen sich eine Gold- und eine Silberwährung gegenüber, wobei für die täglichen

Geschäfte wegen des hohen Wertes des Goldes nur die Silberwährung geeignet war. Bei den Münzen aus Gold oder Silber war der Materialwert (Gewicht, Reinheit) von Bedeutung.

Die deutschen Gold- und Silberwährungen gingen von der Kölner Mark aus, das waren rd. 234 g Feinsilber, die in Preußen in Taler und in Österreich in Gulden aufgeteilt wurden.[87] Die anderen deutschen Staaten und Städte benutzen in der Praxis oft – je nachdem, ob sie sich wirtschaftlich an Preußen oder Österreich orientieren – entweder die preußische Reichtaler oder die österreichische Gulden, aber auch andere Münzen.

Friedrich II. von Preußen setzte 1750 die preußische Münzreform (Graumannscher Fuß, benannt nach dem preußischen Generalmünzdirektor Johann Philipp Graumann) in Kraft, die dem preußischen Münzwesen bis ins 19. Jahrhundert zu Grunde lag. Der Graumannsche Fuß war in ganz Nord- und Mitteldeutschland verbreitet. Der preußische Friedrich d'or, eine Goldmünze, wog 6,05 g. Der Friedrich d'or wurde bei Ausgabe mit 5 Reichsthaler und nach dem Siebenjährigen Krieg (1756–1763) mit 5-1/3 Taler bewertet. Die kleineren Münzen wurden dann über einen Konventionsfuß bestimmt. Taler und Gulden waren die das tägliche Geschäft bestimmenden Silbermünzen des Heiligen Römischen Reiches (einschließlich des Habsburgischen Erblandes).

Aus einer Mark Feinsilber waren vierzehn Reichsthaler oder 21 Gulden zu schlagen (ein süddeutscher Gulden entsprach also 2/3 Taler).[88] Ein Taler enthielt neben anderen Metallen knapp 16,7 g Feinsilber. Die kleineren Münzen waren Groschen und Pfennige. Der Reichsthaler war in 24 Groschen oder 288 Pfennig unterteilt, ab 1824 in 30 Silbergroschen (sgr) oder 360 Pfennig.[89]

Österreich hat unter Maria-Theresia 1753 die Währung in Gulden wie folgt bestimmt:[90] Für den täglichen Zahlungsverkehr wurden Gulden und Kreuzer verwendet, wobei der Gulden in Kreuzer und Heller unterteilt wurde: 1 Mark Feinsilber entsprach 20 Gulden, 1 Gulden (11,7 g Feinsilber) entsprach 60 Kreuzer und 1 Kreuzer 4 Heller.

Es gab noch eine Vielzahl weiterer Münzen, so etwa Goldmünzen als Dukatenfuß (67 Stück sollten eine Kölner Mark wiegen), Louis d'or[91] oder Pistolenfuß (nahezu 39

---

[87] Döring, *Münz- und Wechselkunde*, S. 2. Die Mark waren 16 Loth (14,606 g).

[88] Döring, *Münz- und Wechselkunde*, S. 8–21. Die Angaben von Krieg, *Materialien*, S. 27–32, sind folglich mit Vorsicht zu genießen, da er stets von einem falschen Umtauschverhältnis (zwei Gulden entsprechen einem Taler) ausgeht. Zur Entwicklung der einzelnen Währungen, vgl Kellenbenz, *Dt. Wirtschaftsgeschicht Bd. 1*, S. 361–363.

[89] Allerdings rechneten die Buchhändler unter sich bis 1846 noch nach der alten Währung, also mit 24 Groschen; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 27. In den Anzeigen waren oft gr. und sgr. parallel angegeben.

[90] Aus einer Mark Feinsilber wurden 10 Speziestaler oder Konventionstaler (Doppelgulden) geprägt. In der Mitte des 18. Jahrhunderts wurden die preußischen Reichsthaler nach dem 9-Talerfuß geprägt.

[91] Der französische Louis d'or wog 1785 nach vielen Änderungen 6,65 g.

Tabelle 3.5: Wechselkurse 1753–1837

1 Kölner Mark Feinsilber	14 Rthlr, 21 fl. – Preußen (Courantfuß seit 1750)
1 Kölner Mark Feinsilber	20 fl., 13-1/3 Rthlr. – Österr. (Konventionsfuß 1753–1837)
1 Kölner Mark Feinsilber	24 fl., 16 Rthlr. – Süddtschl. (24-Guldenfuß, 1754)
1 Taler (Rthlr.)	24 Groschen (oder Schilling)
1 Groschen (gr.)	12 Pfennige (Pf.)
1 Taler	288 Pfennige (= Heller)
1 gr. oder Schilling	3 Kreuzer
1 Gulden (fl.)	60 Kreuzer zu je 4 Heller (Konventionsfuß 1753–1837)
1 Kreuzer (xr)	8 Heller in Süddeutschland
1 Kreuzer	12 Heller in Norddeutschland
1 Taler	1 Gulden und 30 Kreuzer
14 Taler	21 Gulden (Preußen)
1 Gulden	1 Zweidritteltaler
1 Gulden	20 Groschen
1 Friedrich d'or	5 Taler = 1 Pistole
1 Louis d'or	24 Livres (1785), ca. 1 Friedrich d'or
1 Carolin	10 Gulden, 1 Karolin oder 1 Karl d'or
1 Dukaten	3 Taler 6 Groschen
1 Speziesdukaten	2 Taler 8 Groschen
1 Speziestaler (Sachsen)	1-1/3 Rthlr., 1 Conventions-Thaler
1 Reichsmark	1/3 Rthlr, 5,56 g Feinsilber (= 100 Pfennig) ab 1871

Stück sollen eine Kölner Mark wiegen) oder Max d'or, Ernst d'or, Souverain usw.[92] Allerdings darf man nicht außer Acht lassen, dass die örtlichen oder auch individuellen Wechselkurse abweichen konnten. Da ab 1770, verstärkt ab 1785 in Österreich Papiergeld ausgegeben wurde, was in den Zeiten der napoleonischen Kriege zu einer gewaltigen Inflation beim Papiergeld führte, ferner der entscheidende Handel sich in Leipzig abspielte, werden im folgenden Text in der Regel Taler (Reichsthaler) als Grundlage verwendet, obwohl die Beträge in den einzelnen Quellen auch in Dukaten, Gulden, Louis d'or, Friedrich d'or oder etwa Carolin angegeben wurden.

3.2.3 Einkommensverhältnisse

Deutschland galt im 19. Jahrhundert als obrigkeitsstaatlich und militärisch, und die Mittelklasse war dementsprechend von der Beamten- oder und Offizierslaufbahn oder dem kleinbürgerlichen Unternehmer geprägt. Einkommen zwischen 560 und 1320 Taler wurden 1783 von Riesbeck[93] der Mittelschicht zugeordnet. Darüber erhoben

[92] Döring, *Münz- und Wechselkunde*, S. 13–18. Louis d'or wurden nach 1793 nicht mehr geprägt und durch große Francmünzen zu 20 und 40 Franc ersetzt. Sie waren jedoch noch lange Zeit in Umlauf.

[93] Nach Riesbeck, *Briefe eines Reisenden. Bd. 2*, S. 12, 40 f., haben in der Residenzstadt Dresden um 1783 vielleicht drei adlige Häuser mehr als 20 Pferde im Stall, kaum einer des inländischen Adels hatte

sich einzelne Personen, Landesfürsten, Adelige, Großgrundbesitzer oder Kaufleute, die deutlich höhere Einkommen haben konnten. Die Bezieher höherer Einkommen waren zumeist in den Städten angesiedelt, wo das Leben auch teurer war.

Die Vermögensverhältnisse sind mangels Statistiken, ungenauen und oft unehrlichen Steuerangaben in den etwa bei Todesfall aufgestellten Vermögensverzeichnissen nicht einfach zu ermitteln. Auch die Höhe der Löhne variierte: 1780 verdiente in Berlin ein Tuchweber in der Woche zwei Taler, ein Seidenweber konnte hingegen bis zu sieben Taler verdienen.[94]

3.2.3.1 Arbeitskräfte

Als Existenzminimum eines Arbeiters (ohne Familie) galt um 1800 in Preußen ein jährliches Einkommen von 46 Reichsthaler. Das Einkommen eines einfachen preußischen Soldaten lag mit jährlich 24 Taler und Naturalleistungen an der Armutsgrenze.[95] Der Jahresverdienst eines Handwerksmeisters lag bei 200 bis 600 Taler, der eines mittleren preußischen Beamten bei rund 100 Taler. Handwerkergesellen verdienten weniger als 200 Taler, einfache Arbeitskräfte weniger als 100 Taler im Jahr.[96] Der Drucker Decker beschäftigte 1805 in Berlin in seiner Druckerei und Gießerei 83 Arbeitskräfte. Dies kostete ihn jährlich rund 16 400 Taler, also pro Kopf rund 200 Taler.[97]

Für 1800 bis 1840 wird das Existenzminimum für eine fünfköpfige Berliner Familie mit 200 Taler, auf dem Land mit 150 Taler angegeben,[98] wobei Berlin zu dieser Zeit allerdings ein teures Pflaster war. So verdiente um 1800 in Berlin ein Maurer- oder Zimmergeselle täglich den Gegenwert von ungefähr 6,7 kg Roggen, während es in Straßburg 9 kg, in Emden 10,9 kg und in Leipzig 9,3 kg waren.[99] Um 1840 betrug das durchschnittliche Monatseinkommen eines durchschnittlichen 4,5-Personenhaushalts in den ärmsten Gebieten Preußens vor den Toren Berlins knapp sieben Taler, kaum

Einkünfte von mehr als 20 000 Taler im Jahr, ein Prinz aber eine Appanage von 50 000 Taler. Die meisten vornehmen Häuser hätten Einkünfte von 6700 bis 10 000 Taler im Jahr. In Leipzig gehörten die Haushalte mit 5600 bis 6700 Taler im Jahr zu den Reichen, während die meisten Mitglieder der Oberschicht zwischen 2000 und 4000 Taler erzielten. *Anm.*: Die Guldenbeträge wurden in Taler umgerechnet.

[94] Kellenbenz, *Dt. Wirtschaftsgeschichte Bd. 1*, S. 330.

[95] Die Soldaten wuschen oder putzten für kleines Geld Schuhe, sprachen Reisende um Geld für Essen an etc.; Riesbeck, *Briefe eines Reisenden. Bd. 2*, S. 86. Vgl. auch Pröve, *Gesellschaft im 18. Jahrhundert*, 137.

[96] Abel, *Agrarkrisen*, S. 244; Steiner, *Autorenhonorar*, S. 146; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 29.

[97] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 482.

[98] Grossmann, *Künstler, Hof und Bürgertum*, S. 150; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 26. Angesichts des Einkommens eines Arbeiters von wenig über 100 Taler – vgl. Abel, *Agrarkrisen*, S. 244 – erscheint der Betrag hoch.

[99] Abel, *Agrarkrisen*, S. 244.

ausreichend, um den allernötigsten Bedarf zu decken.[100] Um 1850 galt ein Drittel der Bevölkerung Hessens als verarmt und über die Hälfte der Bevölkerung Preußens lebte dürftig, in Krisenzeiten gefährdet.[101]

Betrachtet man die Situation, die etwa Schad aus einigen ländlichen Gemeinden im armen Württemberg im 18. Jahrhundert schildert, wird ersichtlich, dass kaum jemand über 100 Gulden, teilweise Handwerksmeister sogar unter 50 Gulden, im Jahr verdiente.[102] Vor 1770 musste ein württembergischer Handwerksmeister im Baugewerbe eineinviertel Tage für den Erwerb eines Gesangbuches arbeiten, danach noch knapp einen Tag. Allerdings verschlechterte sich in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts das Einkommen der ungebildeten Tagelöhner deutlich. In Württemberg erhielten die Tagelöhner einen halben Gulden am Tag, Knechte erhielten neben Naturalien 30–40 fl. im Jahr. So brauchte vor 1760 ein Zeugmacher den Verdienst von bis zu zwei Tagen für den Kauf eines Gesangbuches, danach den von drei Tagen. Der durchschnittliche ländliche Haushalt hatte im von Schad untersuchten Gebiet zwischen fünf und zehn Bücher, wobei diese Anzahl im gesamten Jahrhundert gleich blieb.[103]

Am meisten verkauft wurden die günstigen Kalender, Gesangbücher, Katechismen oder Bibeln.[104] Da die Menschen auf dem Land – abhängig von den Ernten – in der Regel gerade genug finanzielle Mittel für die Subsistenz hatten, war ein Buchkauf für weite Teile der Bevölkerung ausgeschlossen. Dies schließt natürlich nicht aus, dass es auf dem Land in einzelnen Haushalten zwanzig oder mehr Bücher gab.[105] Auch in den Inventaren der städtischen Bevölkerung (1800) fanden sich selten Bücher: Bei den Arbeitern, Handwerksgesellen, Handwerkern, unteren und mittleren Beamten oder einfachen Soldaten lag die Zahl der Haushalte ohne Bücher oder nur mit religiöser Literatur, Kalendern, Ratgebern etc. bei 90 %.[106]

---

[100] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 29.

[101] Abel, *Agrarkrisen*, S. 241–245; Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 445.

[102] Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 55–58.

[103] Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 183 ff, die den Buchbesitz in mehreren württembergischen Gemeinden im achtzehnten Jahrhundert anhand der Inventarlisten, die bei Hochzeiten und Todesfällen aufgestellt wurden, untersucht hat.

[104] Vgl. hierzu Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 60–64.

[105] Vgl. die Auswertungen der allerdings geringen Zahl von Haushalten bei Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 99–103. Dort stieg beispielsweise in Bissingen der Durchschnitt von 3,9 Büchern je Haushalt in der Zeit von 1753 bis 1759 (bei 30 Haushaltsinventaren) auf 7,3 in der Zeit von 1790 bis 1794 (bei 24 Inventaren), während sich in Wildberg der Durchschnitt von 7,2 (1740–49) auf 6,4 (1790–99) Bücher je Haushalt verringerte. Für den statistischen Rückgang in Wildberg ist ein Haushalt verantwortlich, der 1740–49 über 90 Bücher besaß, während 1790–99 nur ein Haushalt mehr als 21 Bücher aufwies.

[106] Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 461–464.

Tabelle 3.6: Jährliche Aufwendungen eines Studenten in Jena 1798

Für Logis	24 Rthlr.
Für Aufwartung	4 Rthlr.
Drei Jahrmarktsgelder zu Hause und am Tische	3 Rthlr.
Mittagstisch	52 Rthlr.
Abendtisch	40 Rthlr.
Licht	4 Rthlr.
Holz	10 Rthlr.
Kaffee und Bier	12 Rthlr.
Tabak	8 Rthlr.
Friseur	6 Rthlr.
Wäscherin	6 Rthlr.
Stiefelwichser	8 Rthlr.
Schuster, Schneider	15 Rthlr.
Papier, Siegellack, Briefporto	4 Rthlr.
Gesamt	*196 Rthlr.*

3.2.3.2 Mittelschicht

Die Mittelschicht war in erste Linie das städtische Kleinbürgertum, also mittlere Beamte, Kaufleute oder Handwerksmeister. Bei der Beamtenbesoldung war das Einkommen bei einer gleichen Position nicht gleich hoch. Der Zustand zeichnete sich dadurch aus, dass das Gehalt für eine Amtsstelle lokal und individuell bestimmt wurde und die Höhe auf lange Dauer gleich blieb. Neben dem Gehalt in Geld gab es oft noch Naturalbezüge wie die Stellung einer Dienstwohnung, Lieferung von Brennholz, Nahrungsmittel etc. in fest bestimmten Mengen. Teilweise erzielten die Beamten auch Einkommen für ihre Leistungen wie Schreibgebühren, Schuldgeld oder die Gerichtssporteln der Richter.[107]

Professoren wurden mittelmäßig, Lehrer schlecht bezahlt. Das Jahresgehalt eines Professors bewegte sich zu Zeiten Friedrich des Großen im Bereich von 200 bis 600 Taler, hohe Beamte erhielten bis zu 2000 Taler im Jahr, der preußische Premierminister um 1780 10 000 Taler, Regierungsräte 800 Taler, Sekretäre zwischen 200 und 400 Taler und Amtsdiener zwischen 20 und 70 Taler. 1798 benötigte ein Student in Jena ca. 200 Taler im Jahr für ein vergleichsweise angenehmes Leben.[108] Georg Michael Rehfeldt, der höchstbezahlte Beamte in Frankfurt a. d. Oder, erhielt 1798 als königlicher *Post-Directores* ein Jahresgehalt von 1200 Taler, das sind 200 Taler mehr als

[107] Hintze, *Der Beamtenstand*, S. 107 f. *Sporteln* war eine Bezeichnung für Gebühren (nicht auf Gerichte beschränkt).

[108] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 95; Krieg, *Materialien*, S. 86, 93; Riesbeck, *Briefe eines Reisenden. Bd. 2*, S. 147; Eberhardt, *Goethes Umwelt*, S. 98, bei dem sich die Aufstellung über den Studenten findet.

der Bürgermeister. Kant bezog in Königsberg als Professor ein Gehalt von 747 Taler im Jahr. 1794 benötigte der Göttinger Professor Gottfried August Bürger mit einer Familie von sechs Personen mindestens 600 bis 700 Taler. Schiller konnte nach seiner finanziellen Krise, jedoch vor seiner Verheiratung, mit 400 Taler im Jahr komfortabel leben, nach seiner Heirat brauchte er mit drei Dienstboten ca. 800 Taler im Jahr.[109]

1805 hatten sich die Beamtengehälter gegenüber 1770 in etwa um 30 Prozent erhöht und blieben – abgesehen von den napoleonischen Jahren – bis Mitte des 19. Jahrhundert weitgehend konstant, wobei die Staatsdiener zur bestbezahlten Schicht gehörten. So blieb das Professorengehalt mit 500 bis 800 Taler bis 1850 auf der Höhe eines mittleren Beamten.[110] Savigny erhielt bei seiner Berufung an die Berliner Universität 1810 das höchste Gehalt der dort tätigen Professoren, mit 2500 Taler so viel wie ein Staatsrat (Minister).[111] Friedrich Bluhme erhielt in Halle als Rechtsprofessor (1825) nur 500 Taler Jahresgehalt,[112] E. T. A. Hoffmann nach den Befreiungskriegen als Kammergerichtsrat eintausend Taler.[113]

Prediger, Vikare und Küster kamen um 1810 auf 500 bis 1000 Taler.[114] Schleiermacher, einer der bestverdienendsten Gelehrten, erhielt 1810 als Prediger der Dreifaltigkeitskirche 1100 Taler, als Professor 1200 Taler und als Mitglied der Examinations-Commission 600 Taler. Er sollte für eine weitere Tätigkeit nochmals 2000 Taler erhalten, wogegen aber der König opponierte und das Gesamtgehalt auf 3000 Taler begrenzte.

Die Einkommen der Gewerbetreibenden variierten stark. Der Verleger Reimer verzeichnet 1810 an privaten Ausgaben 3493 Taler und im folgenden Jahr 3667 Taler.[115] In Halle verdiente offenbar 1808 kein Kaufmann mehr als 1500 Taler im Jahr; der Großteil verdiente unter 1000 Taler mit einem durchschnittlichen Einkommen von 500 bis 800 Taler. Die beiden angesehensten Buchhändler der Stadt, Johann J. Gebauer und Carl A. Schwetschke, wurden mit einem Einkommen von 600 Taler geführt. Die beiden bestbezahlten Beamten erhielten hingegen 2000 Taler, der Friedensrichter 1000

---

[109] GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*, S. 95 f., wobei die Angaben Golfdriedrichs in Mark (Mk.) durch 7,4 zu teilen sind.

[110] GROSSMANN, *Künstler, Hof und Bürgertum*, S. 152.

[111] REIMER, *Passion & Kalkül*, S. 30. Der Staatsrat hatte nach den Stein-Hardenbergschen Reformen unmittelbar unter Aufsicht des Königs die oberste Leitung der Staatsverwaltung inne; vgl. RÖNNE, *Staats-Recht der Preußischen Monarchie*, S. 69.

[112] KRIEG, *Materialien*, S. 121.

[113] REIMER, *Passion & Kalkül*, S. 266. 1840 vereinbart Schelling, als einer der führenden Köpfe der deutschen Philosophie in einer ausgezeichneten Verhandlungsposition, bei seinem Wechsel von München zur Berliner Universität ein Jahresgehalt von 5000 Reichsthaler.

[114] STRAUBEL, *Kaufleute und Manufakturunternehmer*, S. 259.

[115] REIMER, *Passion & Kalkül*, S. 31.

Tabelle 3.7: Einkommensverhältnisse Preußen 1770 und 1805

	1770	*1805*
hohe Beamte	2000	bis 3000
Regierungsrat	600	800
Professor	300–500	600–900
Kriegs- Domänenrat		700–3000
Sekretär	200–300	280
Prediger, Vikare		500–1000
Aktenhelfer, Kopist		50
Handwerksmeister	200–600	200–600
Handwerker	100–200	100–200
Arbeiter	100	100

Taler.[116] Aufschlussreich sind die Statistiken aus Magdeburg 1810. In diesen wurden insgesamt 4020 Personen erfasst. Die Hälfte der Erwerbstätigen hatte ein Einkommen von weniger als 100 Taler. Mindestens 900 Taler im Jahr verdienten demnach rund 5 % der erfassten Einkommensbezieher, über 1500 Taler ungefähr 2,5 % (122 Personen oder Familien).[117]

Wie weit das Geld reichte, war natürlich von den Ansprüchen abhängig. So schreibt Johann Daniel Sander (Verlagsleiter) 1803, dass 2000 Taler im Jahr für sich, seine Gattin und seine vier Kinder nicht genüge. Allerdings habe er jeden Tag zu Mittag mindestens elf Personen zu speisen, monatliche eine Gesellschaft mit zehn bis sechzehn Personen, jeden Abend Gäste, drei Hausangestellte, die Frau und die Kinder lebten in Charlottenburg (doppelte Wirtschaft) und als guter Hausvater müsse er etwas für seine Familie zurücklegen.[118] In den reicheren Schichten konnten selbstverständlich die Ausgaben durch Luxus schnell steigen.

Damit dürfte der allgemeine Rahmen vorgezeichnet sein. Um ein bürgerliches Leben führen zu können, dürften um 1770 in etwa 400 Taler im Jahr erforderlich gewesen sein, während ab 1800 der Betrag auf 600 Taler gestiegen war. Damit ließ sich eine Familie ernähren, jedoch musste bei den Ausgaben auf das beschränkte Budget Rücksicht genommen werden. Ab 1000 Taler Jahreseinkommen war noch kein verschwenderisches, jedoch ein finanziell sicheres Leben mit einigen Hausangestellten möglich, sofern keine Schicksalsschläge zu verzeichnen waren. Bis zur Industrialisierung erzielt nur ein sehr geringer Bevölkerungsanteil von eher einem als zwei Prozent

[116] Straubel, *Kaufleute und Manufakturunternehmer*, S. 257–264

[117] Straubel, *Kaufleute und Manufakturunternehmer*, S. 239. Allein 93 der 122 davon waren dem sogenannten Bildungsbürgertum zuzurechnen.

[118] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 31 f. Sander war Leiter der Vossischen Buchhandlung in Berlin.

ein Einkommen von 1000 Taler und mehr, von denen der Großteil in den Städten lebte.[119]

3.2.4 Herstellungskosten

Während in Deutschland unmittelbar nach dem Siebenjährigen Krieg die Qualität der Bücher vergleichsweise schlecht war, hatte Deutschand um 1830 in der Buchproduktion die weltweite Führung noch vor dem deutlich reicheren Großbritannien oder dem im Hinblick auf die Bevölkerungzahl gleichstehenden Frankreich eingenommen. In Deutschland gab es in dieser Zeit eine Vielzahl von Titeln in stark abweichenden Qualitäten. Ab ungefähr 1790 wurde das gesamte Spektrum möglicher Druckqualitäten ausgeschöpft, von schäbigen, schlecht lesbaren Heften mit unscharf gesetztem Text auf grau-braunem Papier und ohne nennenswerte Bindung bis hin zu hochwertigen Luxusausgaben in britischer Qualität. Billiger Lesestoff, der oft von einem kleinen, gerade beschäftigungslosen Drucker auf dem Land in kleineren Auflagen herausgegeben wurde und dann etwa über Lehrer oder Hausierer regional vertrieben wurde, ist allerdings kaum dokumentiert.

Der Buchdruck kann als eine der ersten modernen Produktionsmethoden angesehen werden. Dies betrifft nicht die Kosten für die Errichtung eines Betriebes, sondern für die Herstellung eines konkreten Produktes. Beim Druck eines Buches entstehen wie bei anderen industriellen Produkten für die erste Kopie hohe Kosten, während sie für die weiteren Exemplare vergleichsweise gering ausfallen. Um die Kosten eines durchschnittlichen Drucks kalkulieren zu können, waren folgende Informationen erforderlich:[120]

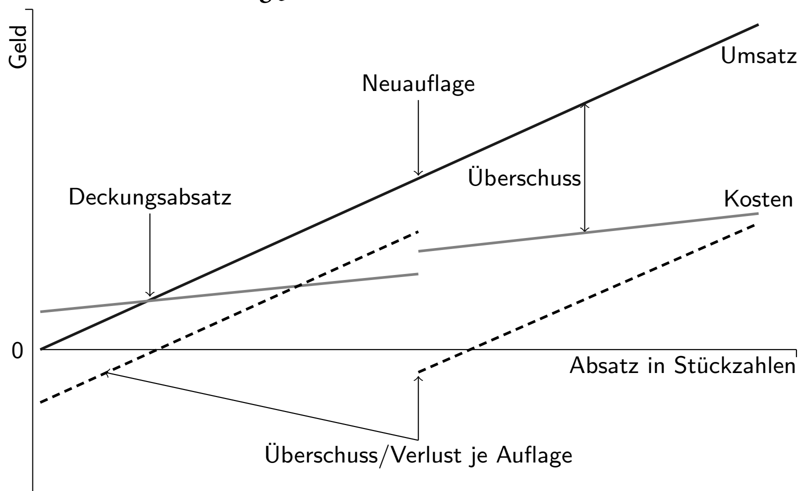
- Autoren- und Grafikerhonorar;
- Satzkosten (Korrektur, Lektorat, Satz, Grafiken);
- Druckkosten (Papierart, Bogenzahl und Auflagenhöhe).

Den Verlegern waren die aktuellen Kosten für den Druck in Abhängigkeit von der Auflage ebenso genau bekannt, wie die Gewinne bei einem bestimmten Preis und einem bestimmten Absatz. Eine der Wirklichkeit nahekommende Schätzung der Nachfrage war das größte Problem, ein typischer Unsicherheitsfaktor bei jeder Produktion auf Vorrat. Wenn die Nachfrage unterschätzt wurde, musste nachgedruckt werden. Wurde sie überschätzt, entstanden zusätzliche Kosten für die Lagerung, es sei denn, die gedruckten Exemplare wurden verramscht.

Der grobe Verlauf der Kosten und des Gewinns für den Verleger ist in Abbildung 3.1 dargestellt, wobei nicht vorhersehbar war, ab welcher Stückzahl der Absatz stockte.

[119] Laut Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 205, m. w. Nachw., konnten 1864 in Preußen

Abbildung 3.1: Kosten für den Druck und Erlös



Es musste eine bestimmte Stückzahl abgesetzt werden, bis die Kosten gedeckt waren (Deckungsabsatz) und die Gewinnphase eintrat. Dies ist – wie in Abschnitt 2.3.6.3 dargelegt – nur möglich, wenn der Preis über den Grenzkosten liegt. Da für eine weitere Auflage einige Kosten nicht erneut anfielen oder niedriger ausfallen konnten (zum Beispiel Lektorat), fiel der Kostensprung bei einer Neuauflage geringer aus. Für den Verleger unterschied sich eine Neuauflage im Hinblick auf die Kosten und Gewinne nicht so sehr von einer Erstauflage, wie die gestrichelte Linie zeigt.[121] Auch wenn mit dem Absatz der ersten Auflage eines Titels der Verleger bereits Gewinn erzielt hat, bedeutete die neue Auflage zunächst erneut einen Verlust, bis eine bestimmte Stückzahl von der zweiten Auflage abgesetzt wurde. Der Unterschied liegt darin, dass der Verleger bei einer Erstauflage über den Absatz nur Vermutungen anstellen kann, während bei einer zweiten Auflage aus dem Verlauf des Verkaufs der ersten Auflage und der Kenntnis über Wettbewerbsprodukte die Unsicherheiten über den Absatz geringer sein können.

Allerdings gab es Methoden, das Risiko einer Fehleinschätzung zu minimieren. Wenn der Verleger sich nicht sicher war, ob die Nachfrage höher war als die Zahl der Erstauflage, konnte der Satz stehen gelassen werden (Stehsatz) und bei großer Nach-

1,3 % der Bevölkerung mit Einkommen von mehr als 1000 Taler im Jahr als wohlhabend bezeichnet werden.

[120] Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 508.

[121] Vgl. auch Horvitz, *Remuneration of Authors*, S. 413.

Tabelle 3.8: Papierpreise je Ries in Taler

ord. Druckpapier	2,4	Kupfer Druckpapier	10,7
Leipziger Druckpapier	3,2	Holländisches Papier	18,3
Median/Schreib Druckpapier	4,0	Velinpapier	20,7
Engl. Druckpapier	7,2	Schweizer Papier	50,0

nach Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 247.

frage zügig und ohne erneute Satzkosten neue Exemplare gedruckt werden.[122] Bücher, die mit Stehsatz oder Stereotypplatten gedruckt wurden, kann man beispielsweise daran erkennen, dass der Buchblock um eine Druckfehlerseite ergänzt wurde. Waren Stereotypplatten oder ein Stehsatz verfügbar, fiel der Kostensprung für einen unveränderten Druck niedrig aus. Umgekehrt war auch das Risiko zu bewerten, unnütz Geld für Platten ausgegeben zu haben, wenn keine zweite Auflage gedruckt wurde. Stehsatz oder Stereotypplatten verursachten auch Kosten. Stehsatz verhinderte die Nutzung der Lettern für andere Werke oder machte die Anschaffung weiterer Lettern erforderlich. Die Herstellung der Stereotypplatten kostet in etwa so wie viel wie der Neusatz, so dass die Platten sich erst ab der dritten Auflage lohnten.[123]

In der Regel wurde in Abhängigkeit von Riesgrößen gedruckt, also in Schritten von 250 Exemplaren (ein Ries hatte 500 Bogen). Ein Buch mit 400 Seiten in Oktav (25 Bogen) benötigte 50 einzelne Drucke, so dass der Druck von 1000 Exemplaren bei einer hohen Leistung von 250 einseitigen Drucken in einer Stunde insgesamt mindestens 200 Stunden an dauerte.

Ein bedeutender Kostenpunkt war das Papier, dessen Preise je nach Papierqualität deutlich voneinander abwichen. Unterschiedliche Papiersorten konnten ohne besondere Kostennachteile, sieht man vom Preis für das Papier ab, gewechselt werden. Durch die Handarbeit fielen keine besonderen Satz- und Einrichtungskosten an.[124] So konnten beispielsweise 250 Exemplare auf hochwertigem Papier und 750 Exemplare auf normalen Druckpapier gedruckt werden.[125]

Für den genauen Verlauf der Kosten waren noch andere Umstände von Bedeutung.

[122] Je öfter Stehsatz oder Stereotypplatten benutzt wurden, desto schlechter wurde das Druckbild; vgl. Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 243, Fn. 1.

[123] Vgl. zur Entwicklung der Platten etwa Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 335 f. 1736 gaben die Brüder Groot die Kosten der Herstellung der Platten für eine Bibel noch mit 1600 Gulden an. Jedoch sanken die Kosten für die Stereotypplatten mit der Zeit.

[124] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 234.

[125] Für Großbritannien; vgl. Winkler, *Publikum und Tagesschrifttum*, S. 211. Teilweise haben die Autoren mit den Verlegern auch konkrete Vereinbarungen über die Ausstattung der Bücher, also Papiersorte, Schriftart und Größe, Anzahl der Zeilen auf einer Seite etc. vereinbart. Oft wollten die Autoren auch höherwertigen Papiersorten für ihre Freiexemplare; vgl. Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 238–241.

Wurde der Großteil der Ware auf der Messe abgesetzt, waren die Kosten vergleichsweise gering. Je länger der vollständige Absatz einer Auflage dauerte, desto höher wurden die Kosten (längere Lagerzeit, Versand in einzelnen Exemplaren anstelle großer Partien auf der Messe etc.). In Großbritannien waren die Lagerkosten infolge der längeren Absatzdauer größerer Auflagen gelegentlich höher als die Reduzierung der Stückkosten und die zusätzlichen Kosten durch einen Nachdruck.[126]

Man kann aus Sicht des Verlegers konkret unterscheiden zwischen den folgenden Kosten:

- Kosten für die erste Kopie

  Vollkommen oder weitgehend unabhängig von der Auflagenzahl waren die Kosten für Korrektur und Lektorat des Manuskripts, Satz, Grafiken, Korrektur, Werbung und Verpackung. Auch das Autorenhonorar zählte in aller Regel zumindest zum Teil zu den sogenannten Fixkosten (oder versunkenen Kosten), die unabhängig von der Auflagenhöhe anfallen und auf die jeweilige Stückzahl der Auflage zu verteilen waren.

- Kosten für weitere Kopien

  Für weitere Kopien entstanden die typischen variablen Kosten wie Material, Arbeitskraft oder Nutzung der Sachanlagen (Abschreibungen) sowie – je nach vertraglicher Vereinbarung – Autorenhonorar. Diese Kosten erhöhten sich mit steigender Auflagenhöhe beziehungsweise steigendem Absatz (beim Absatzhonorar).

- Sonstige Kosten wie Lagerhaltung, Werbung, Vertriebsorganisation oder die anderen Gemeinkosten des Geschäftsbetriebs. Sie werden hier nicht gesondert dargestellt, da diese Kosten, wenn auch in unterschiedlicher Höhe,[127] bei jedem Geschäftsbetrieb, auch den Nachdruckern, anfielen.

Die Vorbereitungen für den Druck waren bedeutend: Die Satzkosten sind die Kosten, die für das erste Einrichten der Druckmaschine, also auch für den Druck nur eines Exemplars, anfallen. Für die Herstellung eines Druckbildes wurde der gesamte Text

[126] Raven, *Business of Books*, S. 303. Lagerkosten umfassen in Großbritannien neben den Kosten für den Raum oder Personal auch Kosten der Versicherung gegen Schäden (Brände waren keine Seltenheit). Vgl. auch (aktueller) Horvitz, *Remuneration of Authors*, S. 412.

[127] Bei der Dessauer Gelehrtenbuchhandlung genügten acht Prozent vom Umsatz kaum zur Deckung der Kosten; vgl. Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 64; Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 48. Reimer gab 1816 an, dass er jährlich 3000 Taler für Lohn, Miete, Reisen und Kommissionsgebühren aufbringen müsse, was in etwa 12 % der Gesamtkosten entsprochen habe; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 248. Interessanterweise gab er als weitere Verlustposition entgangene Zinsen für das investierte Kapital sowie einen »*Verlust beim Verborgen*« an.

Tabelle 3.9: Satz- und Druckkosten 1740–1800

	1740	1780	1800
Satz (Bogen)	12 gr.	ca. 24 gr	36–48 gr.
Korrektur (Bogen)	3 gr.	5–10 gr.	10 gr.
Druck (1000 Bogen)	10 gr.	48 gr.	60 gr.
Kosten 1000 Bogen	25 gr.	77–96 gr.	106–118 gr.

nach Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 96.

in Druckformen für die einzelnen Bogen gesetzt. Sodann wurde ein Korrekturabzug hergestellt, die Druckfahnen korrigiert, Inhaltsverzeichnis und Register erstellt und die notwendigen Korrekturen, Ergänzungen und Änderungen (hier ist auch an die Änderungen in Folge der Zensur zu denken) an den Druckformen vorgenommen, so dass dann die Bogen für das Buch gedruckt und getrocknet werden konnten. Wenn die für eine Auflage vorgesehen Stückzahl gedruckt war, wurden die Formen zerstört, also die Lettern für das nächste Projekt wieder in die Setzkästen einsortiert.

Die Kosten des Satzes hingen von der konkreten Ausgestaltung des jeweiligen Buchs und der Art des Drucks ab. Sorgfältige Schriftwahl, gute Verteilung der Zwischenräume, Vermeidung unschöner oder häufiger Worttrennungen waren beim hektischen Zeitungsdruck nicht möglich, beim Buchdruck hingegen schon. Am einfachsten und billigsten war die Herstellung des Satzes von Romanen, Reisebeschreibungen, Gedichten etc. Schwieriger wurden die Satzarbeiten, wenn es sich um wissenschaftliche Werke handelte, besonders wenn viele Mischungen, Fach- oder fremdsprachliche Ausdrücke, Abkürzungen, Formeln, Hervorhebungen einzelner Satzteile, Fußnoten und anschließend die Autorenkorrekturen hinzukamen, wobei mathematische Formeln im normalen Buchdruck in der Regel am aufwändigsten waren.[128] So konnte um 1800 der Aufwand für den Satz bei Medianoktav je Bogen auch von 1-1/2 Taler auf 4 Taler (96 gr.) steigen (nicht in Tabelle 3.9 aufgenommen).[129]

Der Verlagskatalog Reimers wies 1843 ca. 2300 Titel auf. Er war neben Cotta und Brockhaus einer der der bedeutendsten Verleger seiner Zeit, so dass man davon ausgehen kann, dass die von Reimer mit den Druckern getroffenen Vereinbarungen dem Marktüblichen entsprachen. Reimer arbeitete mit rund 50 Druckern zusammen.

[128] Krüger, *Satz, Druck, Einband*, S. 10, der dies 1937, aber für den damals im Buchdruck immer noch verwendeten Bleisatz mit einzelnen Lettern darstellt.

[129] Es gab auch Luxusausgaben mit handkolorierten Grafiken. So wurden in Großbritannien The Coast of Great Britain für sieben Guineen und Ruins of Pompeii für 32 Guineen verkauft (vgl. Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 273–275). Zu den in Tabelle 3.9 genannten Daten noch folgende Ergänzungen: 1774 sagt der Heilbronner Eckebrecht, die Kosten (Satz, Druck und Papier) für 1000 Bogen würden vier Taler (96 gr.) betragen, während Wilcke im gleichen Jahr sechs Taler (144 gr.) angibt; vgl. Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 57; Wilcke, *Der gerechtfertigte Nachdrucker*.

Tabelle 3.10: Druckkosten (Reimer) 1000 Bogen nach Auflagenhöhe

Auflage	Kosten	Auflage	Kosten
250	9 Rthlr.	1250	3–4 Rthlr.
500	6–8 Rthlr.	1500	3–4 Rthlr.
750	4–6 Rthlr.	2000	2–4 Rthlr.
1000	3–4 Rthlr.	5000	2 Rthlr.

Bei Doris Reimer findet sich eine Gegenüberstellung der rechnerischen Kosten für Satz und Druck in Abhängigkeit von der Auflage. Die in Tabelle 3.10 angegebenen Werte entsprechen den von Reimer ermittelten Durchschnittswerten.[130] Wie aus der Tabelle ersichtlich ist, halbieren sich die Kosten für den Satz und Druck (man muss sagen – nahezu) bei einer Steigerung der Auflage von 500 auf 1000 Exemplare. Der Sprung von 500 auf 1000 Exemplare, also 100 % mehr an Druckexemplaren, führte nur zu ungefähr 25 % an Mehrkosten für Satz und Druck. Die weitere Verdoppelung auf 2000 Exemplare verursachte nochmals eine spürbare Reduktion der Stückkosten.

Der Preisunterschied in Abhängigkeit von der Auflage trat auch in den Verträgen der englischen Auftragsdrucker hervor. So vereinbarte der Druckermeister John Huggounson 1733 mit den Auftraggebern für den Druck des Grubstreet Journal für die ersten 1000 Bogen 50 Schilling, für jedes weitere Ries (500 Bogen) 5 s. 6 d., also rund drei Viertel weniger je Bogen.[131] Bei St Clair finden sich mehrere Beispiele zu den Druck- und sonstigen Kosten aus dem Jahr 1818,[132] von denen zwei in Tabelle 3.27 wiedergegeben sind. Wenn man von proportionalen Kosten für Druck und Papier ausgeht, so hatte eine Verdoppelung der Auflage von 750 auf 1500 Exemplare eine Kostensteigerung von 21 % zur Folge. Der Verleger hatte also mit Mehrkosten von 21 % die doppelte Menge an Büchern.

Die technischen Neuerungen führten nicht zu einer grundlegenden Änderung der relativen Verteilung des Aufwands.[133] In Tabelle 3.11 sind durchschnittliche Kostenanteile vom Verkaufspreis für ein wissenschaftliches Werk (20 Bogen Oktav) wiedergegeben. Im Vergleich haben die Fixkosten für den Satz zugenommen, während die variablen Kosten für das Papier sich reduzierten. Dementsprechend fiel die Stück-

[130] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 245. Die Werte für eine Auflage von 1000 Exemplaren liegen mit 72–96 gr. unter denen, die Goldfriedrich für 1800 (vgl. Tabelle 3.9) nennt.

[131] Winkler, *Handwerk und Markt*, S. 294.

[132] St Clair, *Reading Nation*, S. 506.

[133] So kann man heute davon ausgehen, dass die Kosten für das Lektorat und den Satz für eine Buchseite sich auf ca. vier bis sechs Euro belaufen, während die Herstellungskosten für eine Seite ca. 2 Cent betragen. Bei einem Werk mit einhundert Seiten würde die erste Kopie also beispielsweise 500 Euro kosten. Ab der zweiten Kopie sinken die Kosten für ein Exemplar auf zwei Euro. Kosten für den Umschlag, Bindung etc. wurden nicht berücksichtigt.

Tabelle 3.11: Anteil der Kosten am Verkaufspreis

	um 1730			*um 1900*		
Auflage	1000	1500	2000	1000	1500	2000
Papier	20,5 %	20,5 %	20,5 %	7,1 %	7,1 %	7,1 %
Satz	4,1 %	2,6 %	2,1 %	11,7 %	7,8 %	5,9 %
Druck	3,4 %	2,6 %	2,4 %	3,2 %	2,6 %	2,3 %
Korrektur	1,0 %	0,7 %	0,5 %	1,1 %	0,8 %	0,6 %
Summe	29,0 %	26,4 %	25,5 %	23,1 %	18,3 %	15,9 %

nach Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 508.

kostenreduktion beim Sprung von 1500 auf 2000 Exemplare um 1900 höher aus als um 1730. Die Produktionskosten wurden im Vergleich zum Verkaufspreis geringer. Sinkende Stückkosten kamen den Kunden nur zum Teil zu Gute, da die Bücher 1900, insbesondere unter Berücksichtigung des Honorars, vergleichsweise teurer waren.

Bei Plant findet sich ein Beispiel, in dem die typischen Kosten für ein Buch für den Verleger aus der Zeit um 1930 zusammengefasst sind.[134] Danach kostete der Druck von 1500 Exemplaren einschließlich einem Autorenhonorar von 40 Pfund insgesamt 246 Pfund, also ein Exemplar ca. 0,16 Pfund. Wurden 3000 Exemplare gedruckt, erhöhten sich die Kosten um insgesamt 85 Pfund (davon entfielen 40 Pfund auf das Autorenhonorar), so dass die Kosten für ein Exemplar sich auf 0,11 Pfund beliefen.

Je größer die Auflage, desto bedeutender wurden die reinen Arbeits- und Materialkosten und desto unbedeutender wurden die Fixkosten für die erste Kopie. Auflagen mit weniger als 500 Exemplare waren selten. Bei Auflagen bis zu 1500 Exemplaren wirken die Fixkosten sich auf den durchschnittlichen Stückkostenpreis stark aus. Ab ungefähr 1500 bis 2000 Exemplaren sank der Stückkostenpreis (für den Druck, also Satz, Druck, Papier, Bindung, Arbeitskraft etc.) durch höhere Auflagen nur noch geringfügig. Die variablen Material- und Arbeitskosten bestimmten bei höheren Auflagen den Preis mit der Folge, dass die Durchschnittskosten sich den Grenzkosten näherten. Kosten konnten gespart werden durch billiges Papier, ein sparsames Druckbild, schlampigen Satz, wenig Grafiken und mehr Text auf einer Seite, also kleinere Schrift und schmale Ränder.

[134] Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 173. In der Aufstellung sind enthalten die Kosten für Satz, Einrichtung der Maschinen, Materialkosten, Bindung, Verpackung, Lektorat, Werbung, Versand, Autorenhonorar sowie der Verlegergewinn. Bis 1971 war das Pfund (£) in 20 Schilling (s) zu je 12 Pence (d) aufgeteilt. Dies ist bei den Angaben zu berücksichtigen.

3.2.5 Buchpreise

Für das Nachdruckzeitalter stellt Goldfriedrich eine deutliche Steigerung der Buchpreise fest. Diese seien seit dem Siebenjährigen Krieg bis in das Napoleonische Zeitalter, also in vier Jahrzehnten auf das Fünffache gestiegen. Die Preissteigerung je Druckbogen wird von Goldfriedrich[135] für durchschnittliche Ausgaben in folgenden Stufen angegeben: 1750: 3,5 Pf.; 1770: 7–10 Pf.; 1790 12 Pf. und 1800: 15–18 Pf. Nach Wittmann[136] kostete das Alphabet (23 Bogen) lange Zeit vier bis fünf Groschen (2,35 Pf. der Bogen). 1760 erhöhten die Leipziger Verleger die Preise auf 16 gr. (8,3 Pf. der Bogen) und um 1785 auf 24 bis 36 gr. (12,5 Pf. bis 18,8 Pf. der Bogen). Ab 1785 fiel die Preissteigerung geringer aus (Wittmann nennt für 1785 in etwa die gleichen Zahlen wie Goldfriedrich für 1800). Was in diesem Rahmen nicht übersehen werden darf: Ausländische Ausgaben höherer Qualität kosteten schon um 1700 nahezu das Dreifache der deutschen Drucke, also im Schnitt bei wissenschaftlichen Werken 9,6 Pf. gegenüber 3,5 Pf. und bei Klassikerausgaben 7,5 Pf. gegenüber 2,9 Pf.[137]

Bücher konnten sehr teuer oder sehr günstig sein. Es gab Bücher, die nicht gelesen wurden, sondern im Bücherschrank attraktiv und eindrucksvoll aussehen sollten, Bücher mit wertvoll gestaltetem Ledereinband, auf hochwertigem Papier gedruckt und mit zahlreichen Stichen und Ornamenten gestaltet.[138] Ausgefallene typographische Gestaltungen, Bilder, Formeln, Tabellen, Farbdruck, hochwertiges Papier, Bindung, Umschlag etc. hatten deutlichen Einfluss auf die Herstellungskosten und den Verkaufspreis: Ein und dasselbe Werk konnte 1783 nur 10 gr., aber mit Verzierungen, Kupferstichen, in Pergament, farbigem Leder, Seide oder bemalter Seide gebunden, mit Goldschnitt und Futteral auch 1 Rthlr. 20 gr. und mehr kosten.[139]

Man darf die Qualitätsunterschiede bei den Preissteigerungen nicht vernachlässigen. 1793 wies Knigge auf die in Deutschland spürbare Verbesserung der Buchqualität

---

[135] Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 497–502; Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 93–96. Die Preissteigerung betrifft aber nur die Originaldrucke – zumeist als Erstausgabe –, denn die Preise der Nachdrucke sind mit drei bis vier Pfennig (1–1,3 xr) je Bogen stabil geblieben; Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 97; Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*, S. 61 f.

[136] Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 75 f. Diese – aus Sicht der Reichsbuchhändler maßlose – Preiserhöhung war neben dem zu geringen Rabatt im Nettohandel ein entscheidender Grund für den Beginn des Nachdruckzeitalters.

[137] Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 503–506. In anderen Staaten mit Nachdruckschutz waren die Bücher in der Regel noch teurer; vgl. etwa die Äußerung aus der Zeit um 1730 bei Pollard, *Dublin's Trade*, S. 111.

[138] Kehr, *Vertheidigung des Bücher-Nachdruks*, S. 4, ein Buchhändler, meinte beispielsweise 1799, viele wohlhabende Bücherliebhaber kauften sich Bücher, »*um sie zur Schau in einer Bibliothek aufzustellen*«, nicht zum Lesen. »*Das weniger bemittelte Publikum muß auf gute, ihm ohnentbehrliche Bücher Verzicht leisten, weil die Preiße derselben übertrieben sind und den Käufer zurückschrecken. Und wirklich scheinen unsere meisten wissenschaftlichen Werke nur für die Bibliotheken der Reichen bestimmt zu sein.*«

[139] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 276.

Tabelle 3.12: Buchpreise 1788–1800

Titel	*Jahr*	*Seiten*	*Bogen*	*Preis*
Noth- und Hülfsbüchlein für Bauersleute	1788		28	4 gr.
Gellert, Fabel (Nachdruck)	1796			6,5 gr
Goethe, Egmont (Nachdruck)	1796			6,5 gr.
Der Geist meines Mädchens; ihre Erscheinung und meine Hochzeitfeyer	1793			8 gr.
Archenholtz, Geschichte des Siebenjährigen Krieges (Nachdruck)	1796			8 gr.
Kunigunde oder die Räuberhöhle …	1793			10 gr.
Lisara, Die Amazone von Habyssinien.	1793			20 gr.
Sagen aus der Geister- und Zauberwelt	1793			16 gr.
Wieland, Oberon (Nachdruck)	1796			8 gr.
Cölestinen, Strumpfbänder	1793			10 gr.
Der Alte im Walde oder …	1793			20 gr.
Hölty, Gedichte (Nachdruck)	1796			10 gr.
Holm von Schlehenhorst, Vertheidiger männlicher Rechte, Geschichte aus den Ritterzeiten	1798	152	10	12 gr
Der Nachtwächter, oder das Nachtlager der Geister bei Saatz in Böheim. Eine fürchterliche Sage aus den Zeiten des grauen Zauberalters	1798	240	15	16 gr.
Bürger, Gedichte (Nachdruck)	1796			14,4 gr.
Rinaldo Rinaldini und schönem Wasserfräulein Hulda	1800	218	14	16 gr
Sulzer, Allg. Theorie der schönen Künste	1799			18 gr.
Das Jüdische Großmütterchen, oder der schreckbare Geist der Frau im schwarzen Gewande	1798	294	19	18 gr.
Schiller, Geschichte des Dreißigjährigen Krieges – Druckpapier				2 Rthlr. 12 gr.
—, auf Schreibpapier				3 Rthlr.
—, auf holländischem Papier				4 Rthlr.
Goethe, Hermann und Dorothea				2 Rthlr. 8 gr.
—, auf Velinpapier				3 Rthlr. 12 gr.
—, Maroquin-Ausgabe				7 Rthlr. 12 gr.
—, Druckpapier				8 gr.
Der Mann mit dem rothen Ermel, eine Geistergeschichte	1798	332	21	1 Rthlr.
Suckow, Diagnose der Pflanzengattungen	1792			1 Rthlr. 8 gr.
Praktisches Handbuch für Hydrotechniker	1791			1 Rthlr. 4 gr.
Veit Weber, Sagen der Vorzeit (Bd. 7)	1798	366	23	1 Rthlr. 8 gr
Europäische Fauna, Bd. 8	1799			2 Rthlr. 12 gr.
Reise zur Hochzeit. Ein Schnack	1800	ca. 540	34	2 Rthlr. 12 gr
Zoar, der Auserwählte (mit Titelvignetten und 2 Kupfern von Boll, 2 Bd.)	1800	406 u. 436	53	3 Rthlr. 4 gr

Tabelle 3.13: Druck- und Honorarkosten 1740–1800

	1740	1780	1800
Satz (Bogen)	12 gr.	ca. 24 gr	36–48 gr.
Korrektur (Bogen)	3 gr.	5–10 gr.	10 gr.
Druck (1000 Bogen)	10 gr.	48 gr.	60 gr.
Summe Kosten Druck 1000 Bogen	25 gr.	77–82 gr.	106–118 gr.
Honorar (Bogen)	24 gr.	120 gr.	192 gr.
Summe Druck und Honorar	49 gr.	197–202 gr.	298–310 gr.
Kosten Buch (23 Bogen)	1127 gr.	4531–4646 gr.	6854–7130 gr.
Kosten je Buch	1,1 gr	4,53–4,64 gr.	6.85–7,13 gr.
Verkaufspreis je Buch	4–5 gr.	24–36 gr.	24–36 gr.
Anteil Kosten/Verkaufspreis	25 %	13–19 %	19–29 %

und die gleichwohl vergleichsweise günstigen Ausgaben hin: »*Auch in der Veranstaltung schöner Ausgaben fremder alter und neuer Werke wetteifern wir jetzt mit den Ausländern und es ist kein geringer Vortheil für die Wissenschaften, daß diese Ausgaben zum Theil um einen auffallend niedrigen Preis verkauft werden.*«[140] Göschen gab mit Wielands gesammelten Werken als erster eine Ausgabe heraus, bei der auf höchste Qualität Wert gelegt wurde: eine Prachtausgabe in Großquart mit Kupfern und Vignetten (1794 bis 1802) auf ausgesuchtem, besonders geglättetem Velinpapier. Der Preis war entsprechend für die Sammlung: 250 Reichsthaler. Es war die erste Buchausgabe in Deutschland, die sich mit den hochwertigen französischen und englischen Drucken messen konnte. Die ersten Bände der Prachtausgabe waren offenbar schnell vergriffen.[141]

Wie aus Tabelle 3.9 ersichtlich, haben sich nicht nur die Preise der Bücher, sondern auch die durchschnittlichen Satz- und Druckkosten von 1740 bis 1800 ebenfalls mindestens vervierfacht. Hinzu kamen noch die bis 1800 deutlich gestiegenen Autorenhonorare. Ergänzt man die Tabelle 3.9 um durchschnittliche Honorare (1 Taler für 1740, 5 Taler für 1780 und 8 Taler für 1800) wird deutlich, dass der fünffach höhere Preis um 1800 gegenüber 1740 etwa der Steigerung der Kosten entsprochen hat (vgl. Tabelle 3.13). Die Herstellungskosten für das Alphabet beliefen sich demnach (jeweils gerundet) 1740 auf 59 Taler, 1780 auf 192 Taler und 1800 auf 291 Taler Diese Zahlen sind wiederum ins Verhältnis zum Verkaufspreis zu setzen. Es zeigt sich, dass um 1740 die Herstellungskosten 25 % des Verkaufspreises und 1800 zwischen 19 und 29 % ausmachten. 1780 hingegen – in der Hochzeit des Nachdrucks – betrugen die Herstellungskosten nur zwischen 13 und 19 % des Verkaufspreises. Diese Zahlen entsprechen

[140] Knigge, *Ueber Schriftsteller*, S. 299.

[141] Weiss, *Papier der Wieland-Prachtausgabe*, S. 27. Vorbilder waren typographischen Arbeiten des Engländers John Baskerville und des Franzosen François Ambroise Didot.

in etwa dem Eindruck, den um 1775 die Buchhändler hatten: Der Ladenverkaufspreis habe sich vom Vierfachen auf das Sechsfache der Herstellungskosten erhöht.[142]

Aber die Bürger waren auf die Luxusausgaben nicht angewiesen. Niedrige Verkaufspreise waren durch sparsame Produktion möglich. Trattners Angebot 1765 mit den gängigen Schriften Gellerts, Geßners, Hagedorns, Hallers, Kleists, Klopstocks, Rabeners und Zachariäs, insgesamt 29 Bücher, lautete 13 Gulden 30 Kreuzer (ca. 9 Taler oder 7,5 gr. je Buch). Der Preis der Originale betrug 37 Gulden.[143] 1796 konnten Gellerts Fabeln oder Goethes Egmont für 24 xr. (ca. 10 gr.), Höltys Gedichte für 36 xr. (ca. 14 gr.), Wielands Oberon für 30 xr. (ca. 12 gr.), Bürgers Gedichte für 54 xr. (22 gr.) oder Archenholtz' Geschichte des Siebenjährigen Krieges für für 30 xr. (ca. 12 gr.) in Marburg gekauft werden.[144]

Das gleichtzeitige Angebot des gleichen Werks in unterschiedlicher Qualität und zu unterschiedlichen Preisen war keine Seltenheit. 1817 kostete die günstige Gesamtausgabe von Schillers Werken in 20 Bänden bei Cotta etwas mehr als 10 Taler, die teure Ausgabe auf Postpapier 21 Rthlr. 14 gr. Romane kosten 1817 zwischen einem halben und zwei Taler und teure Schriften wie die dreibändige Ausgabe von Schlegels Vorlesungen über dramatische Kunst und Literatur fünf Taler.

Kurz zusammengefasst: Um 1790 wurde die gesamte Klaviatur an möglichen Qualitäten und Preisen angeboten. Wie kam es zu diesen Unterschieden und wie kalkulierten die Verleger ihr Angebot? Aufgrund der praktischen Umstände wurde meistens in Schritten von 250 Exemplaren gedruckt. Der Verleger überlegte sich, ob er von einem Werk 500, 750, 1000 usw. Exemplare druckt, und zu welchem Preis und in welcher Zeit er die Auflage wird absetzen können. Er kalkulierte, ob es besser ist, nur 500 Bücher zu einem vergleichsweise hohen oder 1500 Exemplare zu einem niedrigeren Preis abzusetzen.

In der Regel war die kleinere Auflage zu einem höheren Preis für den Verleger vorteilhafter, für den Autor nicht unbedingt, da eine höhere Auflage zumeist zu einem höheren Honoraranspruch, einem höheren Bekanntheitsgrad und einer besseren Verhandlungssituation für weitere Werke führte.

Den in Tabelle 3.14 angeführten Zahlen[145] wurden die von Reimer ermittelten

---

[142] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 58.

[143] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 22.

[144] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 103.

[145] Geht man von einem Werk mit 40 Bogen aus, bedeutet dies, dass der Verleger ein Werk mit 40 Bogen bei einer Auflage von 250 Exemplaren für vier Taler verkauft, bei einer Auflage von 1000 hingegen nur für einen Taler etc. Wird der Preis auf ein Viertel reduziert, erhöht sich demnach die Zahl der verkauften Exemplare auf das Vierfache. Dadurch bleibt der Umsatz des Verlegers bei einer Auflage von 250 Exemplaren und einem Verkaufspreis von vier Taler (0,1 Taler je Bogen) genauso hoch wie bei einer Auflage von 2000 Exemplaren und einem Verkaufspreis von einem Viertel Taler (0,00625 Taler je Bogen). Vgl. zu den Daten Tabellen 3.8, 3.10 und 3.17.

Tabelle 3.14: Auflagenzahl und Gewinn (ein Bogen)

	Pauschalhonorar				*Honorar steigt mit Auflage*			
Auflage	250	500	1000	2000	250	500	1000	2000
Druck	2,25	3	4	6	2,25	3	4	6
Papier	1,2	2,4	4,8	9,6	1,2	2,4	4,8	9,6
Honorar	8	8	8	8	3	5	8	12
Kosten	11,45	13,45	16,825	23,6125	6,45	10,45	16,825	27,6125
Preis (Verl.)	0,1	0,05	0,025	0,0125	0,1	0,05	0,025	0,0125
Umsatz (Verl.)	25	25	25	25	25	25	25	25
Überschuss	13,55	11,55	8,175	1,3875	18,55	14,55	8,175	-2,6125

Papier: 4,8 für 1000 Bogen; Druckkosten: 9 (250); 6 (500), 4 (1000), 3 (2000)

Preise zu Grunde gelegt. Die Preise wurden zur besseren Vergleichbarkeit auf einen Bogen runtergerechnet. Bei den Kosten wurden allgemeine Kosten wie Personal, Lagerkosten, Vertrieb oder Anzeigen nicht berücksichtigt. Für die Beispielswerte in Tabelle 3.14 wurde eine lineare Steigerung des Absatzes bei einer linearen Ermäßigung des Preises angenommen. Diese Annahme entspricht einer geraden Nachfragekurve im Bereich von 250 bis 4000 Exemplaren und gleich hohen Papierkosten. Die konkrete Nachfragekurve war natürlich bei jedem Werk anders, aber in gewissem Rahmen wirkt sich der Effekt immer aus.

Das Ergebnis der Beispielsrechnungen zeigt, dass das insbesondere bei einem vom Absatz abhängigen Honorar kleine Auflagen für den Verleger von Vorteil waren. Ein Verkaufspreis in Höhe von vier Taler für ein Buch konnte nur bei deutlich höherer Qualität durchgesetzt werden. Deshalb müsste beim Verkaufspreis von vier Taler die Kosten für den Druck (Papier, Grafiken) erhöht werden, so dass der Überschuss bei der kleinen Auflage von 250 Exemplaren wohl eher geringer ausgefallen wäre als in der Tabelle angegeben. Stieg das Honorar mit der Auflage, nahm (im Beispiel) der Gewinn des Verlegers ab einer Auflage von 1000 Exemplaren im Vergleich zum Pauschalhonorar stärker ab. Aber auch bei einem von der Auflage unabhängigen Pauschalhonorar war die große Auflage finanziell weniger ergiebig, weil die größeren

Die Druckkosten variieren mit der Höhe der Auflage. Je niedriger die Auflage ist, desto höher werden die relativen Satz- und Druckkosten. Sie steigen aber insgesamt wegen der höheren Auflage. Bei einer Auflage von 250 Exemplaren und rechnerisch Kosten von 9 Taler für 1000 Bogen entstehen für 250 Bogen Druckkosten in Höhe von 2,25 Taler je Bogen (1/4 von 9 Taler). Die Papierkosten wurden einheitlich mit einem Preis von 2,4 Taler je Ries, also 4,8 Taler für 1000 Bogen angenommen. Beim Autorenhonorar wurde unterschieden zwischen einer Pauschalzahlung von acht Taler je Bogen und einem Staffelhonorar, das mit steigender Auflage ebenfalls steigt. Der rechnerische Gesamtumsatz ergibt sich aus der Gesamtauflage und dem Preis je Exemplar und bleibt aufgrund der Annahme von Linearität stets gleich hoch. Die letzte Zeile gibt den Gewinn des Verlegers an.

Absatzzahlen einen niedrigeren Preis voraussetzten. Sank der Preis, stieg zwar die verkaufte Stückzahl, jedoch reduzierte sich der Gewinn des Verlegers. Die Tabelle legt nahe, dass bei den üblichen Honoraren und Druckkosten ab 1790 nicht die große Auflage mit geringem Preis im Interesse des Verlegers lag, sondern die kleine Auflage im Bereich von 500 bis 1000 Exemplaren. In diesem Bereich würde ein Buch mit vierzig Bogen zwischen einem und zwei Taler gekostet haben; eine entsprechende (geringe) Nachfrage in diesem Bereich war oft vorhanden.

Die Originalverleger passten sich an diese Umstände an und brachten Ausgaben in geringen Stückzahlen zu einem hohen Preis auf den Markt. Heinzmann, gewiss kein Verteidiger der Nachdrucker, die er als *»wahre Landplagen«*, gewinnsüchtig, niedrig und diebisch bezeichnete, kritisierte mit deutlichen Worten die hohen Preise der Originalverleger: *»Denn betrachte man einmal die unerhörten Preise dieser Bücherfabricanten? Ein unbedeutendes Bändchen kostet oft 2 oder 3 Gulden; ein Format, der so wenig als möglich Materie faßt, gehört zu ihrem Raffiniren; — Vignetten, überflüßige Verzierungen sind Kunstkniffe, die Modewelt zu locken; sie hemmen die Gemeinnützigkeit; — das Papier wird so klein und so modisch gewählt, daß Luxus die Leser schon allgemein ansteckt.«*[146] Oft wurde großzügig gedruckt, also wenig Text auf einer Seite, große Buchstaben und breite Ränder. Das verbrauchte zwar relativ viel Papier, dessen höhere Qualität sich sowieso schon auf die Preise auswirkte, und die Kosten für Grafiken nahmen zu.[147] Jedoch konnten diese Kosten über den höheren Verkaufspreis wieder erwirtschaftet werden, da es eine Nachfrage nach den höherwertigen Drucken gab.

Versucht man diese unterschiedlichen Preise mit dem Nachdruck in Einklang zu bringen, wird die Strategie der Originalverleger deutlich.

1. Um 1780 betrugen die Stückkosten der Originalausgaben nur zwischen 13 und 19 % des Verkaufspreises bei deutlich gestiegenen Buchpreisen. Allerdings setzt die Strategie mit hohen Preisen voraus, dass die Verleger sich eine entsprechende Preispolitik erlauben konnten. Dieser Methode hat der Nachdruck Grenzen gesetzt, weil billigere Ausgaben den Absatz der teureren reduzierten.

2. Spätestens 1790 änderten die Originalverleger ihr Angebot, indem sie mit günstigen Ausgaben und entsprechend höheren Auflagezahlen auf den Nachdruck reagierten. Es dauerte einige Zeit, bis die Originalverleger sich vom Tauschhandel und dem Zunftgedanken befreit auf den Wettbewerb eingestellt hatten.

---

[146] Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 231.

[147] Gottfried August Bürger äußerte die Annahme, die Bilder und Grafiken seien eigentlich überflüssig und vor allem deshalb in so großer Zahl aufgenommen worden, damit – zit. nach Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 102 – die Käufer *»den Preis nicht überschlagen und berechnen könnten.«* Die Möglichkeit des Preis-Leistungs-Vergleichs wurde erschwert.

Die bloße Preiserhöhung nach dem Siebenjährigen Krieg wäre vom Reichsbuchhandel wohl nicht so sehr kritisiert worden, wenn nicht zugleich der Buchhändlerrabatt gesunken und der Tauschhandel abgelehnt worden wäre:

- Im Tauschhandel konnte der Verlegersortimenter fremden Verlag zu den eigenen Herstellungskosten zzgl. Transportkosten eintauschen. Lässt man die sonstigen Kosten wie Transportkosten außen vor, erwarben die Buchhändler die Bücher also zu den eigenen Herstellungskosten für ihre Verlagswerke.

- Wenn die Bücher in bar gezahlt wurden, glichen die Buchhändler ihre Konten untereinander in der Regel mit einem Rabatt von einem Drittel aus. Wenn die Bücher doppelt so teuer waren, die Einzelhändler aufgrund des höheren Preises nur noch die halbe Anzahl an Büchern verkauften, erhöhte sich ihr Gewinn, weil mit dem Absatz kleinerer Mengen die sonstigen Kosten sanken. Dies galt aber nur solange der Buchhandelsrabatt gleich blieb. Die Leipziger Verleger reduzierten jedoch den Rabatt auf 16 bis 25 Prozent und das stellte angesichts der allgemeinen Kosten die Wirtschaftlichkeit des Sortimentshandels insgesamt in Frage.

Nach dem Siebenjährigen Krieg waren die Möglichkeiten vorgezeichnet: Der Tauschhandel war an seine Grenzen gestoßen und die hohen Preise forcierten den Krieg der Buchhändler.[148] Die Reaktion der am Handel beteiligten Unternehmen auf die Preisänderungen entsprach dem typischen Wettbewerbsverhalten. Bei intaktem Wettbewerb führen Preise, die deutlich über den Durchschnittskosten und damit über dem Niveau des Wettbewerbspreises liegen, zu Markteintritten. Die konkurrierenden Unternehmen reagierten auf die hohen Preise und Gewinne der Originalverleger. Sie brachten günstigere Nachdrucke auf den Markt und schlossen die Marktlücke wieder.[149]

In Leipzig wurde folgerichtig Nachdruckschutz – das ausschließliche Kopierrecht – gefordert. Da jedoch kein allgemeingültiges Verbot des Nachdrucks in Kraft gesetzt wurde, mussten die Originalverleger anders reagieren. Bereits Ende des 15. Jahrhunderts wurden Methoden entwickelt, dem Nachdruck entgegenzuwirken. Der damalige Verlagsfürst Koberger aus Nürnberg tat

> dies durch Vereinbarungen mit angesehenen Druckerverlegern, Beschäftigung unternehmungslustiger Drucker in den Hauptdruckzentren, Kommanditanteilnahme an deren eigenen Unternehmungen – Koberger übernahm oftmals

[148] Vgl. Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 6.1 m. w. Nachw..

[149] Vgl. Abschnitt 2.2.5.2. Wenn eine nicht durch gestiegene Kosten verursachte Preissteigerung nicht vom Wettbewerb beantwortet wird, beruht dies in der Regel auf Marktmacht.

> ganze Auflagen zum Vertrieb – sowie Vereinbarungen weit hinausgeschobener Zahlfristen, Androhung der Zahlungsverweigerung bei Schädigung durch Nachdruck. Hielt er die eigenen Pläne geheim und gab er die erstmalig gedruckten mehrbändigen Werke nur komplett aus, so war er ebenso schnell beim Losschlagen von großen Vorräten, wenn sie durch Nachdruck entwertet zu werden drohten. Erklärlich wird diese Wachsamkeit, das aufmerksame Erforschen der Bedürfnisse des Marktes und die Beherrschung des gesamten Litteraturgebietes, wenn man bedenkt, daß Anthoni Koberger niemals einen Privilegienschutz auf seine Verlagswerke nachgesucht hat […] [150]

Koberger gelang es, ohne Nachdruckschutz zum führenden Verleger im Heiligen Römischen Reich zu werden. Allerdings konnte er keine langfristigen Positionen erwerben, sondern musste auf den Nachdruck mit aktivem Vertrieb und regelmäßigen neuen Werken reagieren. Die Verleger verlangten auf Dauer keine Monopolpreise, sondern Wettbewerbspreise. Sie erforschten den Markt und gewährten mit dem Erscheinen von Wettbewerbsangeboten Preisnachlässe oder boten ebenfalls günstige Ausgaben an.[151] Im Nachdruckzeitalter sah das Prinzip nicht anders aus, nur der Markt war in jeder Hinsicht gewachsen – mit besseren Drucktechniken, Vertriebs- und Transportmöglichkeiten, mit mehr Autoren, mehr Verlegern, mehr Titeln, mehr Sortimentshändlern und mehr Kunden. Knigge beschrieb die Umstände, unter denen der Verleger *»ansehnlich«* gewinnen würde, wie folgt: Angemessenes, nicht zu hohes Autorenhonorar, günstiger Satz ohne typographische Spielereien oder Bilder, die Hälfte der Auflage auf schlechtem Papier, gute betriebswirtschaftliche Organisation und Verkauf der guten Ware zuerst.[152]

Wie trotzdem Gewinn erwirtschaftet wurde, wird nachvollziehbar, wenn man die Kosten und die Struktur der Nachfrage berücksichtigt. Wie in jeder Branche mit Wettbewerb war die Geschäftsentscheidung maßgeblich und falsche Entscheidungen wurden schnell bestraft. Der Verleger legte theoretisch bei einem neuen Produkt den Preis in Höhe seiner Durchschnittskosten (einschließlich Autorenhonorar) mit der Folge der Null-Gewinne bis zum vermutlichen Monopolpreis (Cournotscher Punkt) fest. Wenn er den Monopolpreis setzte, lockte er Konkurrenten an. Wenn er sich an seinen Durchschnittskosten orientierte, bestand trotz Autorenhonorar für die Wettbewerber kaum Anreiz, Imitate auf den Markt zu bringen.

Um das System zu verstehen, sind mehrere Aspekte von Bedeutung:[153]

---

150 Schmidt, *Deutsche Buchhändler*, S. 561 f.; Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 37.

151 Göschen stellte sich erfolgreich dem Wettbewerb; vgl. Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 264 f.; Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 224. In Österreich griff er aber auf Kooperationen mit dort ansässigen Verlegern zurück.

152 Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 19–21.

153 Das ökonomische Modell des vollkommenen Markts oder Betrandwettbewerbs geht davon aus, dass die Original- und die Nachdruckausgabe gleichzeitig auf dem Markt erscheinen und die Konsumenten

Tabelle 3.15: Stückkosten in Abhängigkeit von der Auflage (1933)

Auflage	*1*	*1500*	*3000*
mit Autorenhonorar, ohne Erstverlegergewinn	107	0,164	0,110
ohne Autorenhonorar oder Nachdruckergewinn	67	0,137	0,084
mit Autorenhonorar und Erstverlegergewinn	157	0,197	0,127
ohne Autorenhonorar, mit Nachdruckergewinn	117	0,171	0,114

1. Der Erstanbietervorteil erlaubte einen höheren Preis.

2. Die Nachfrage war sowohl im Hinblick auf die Dauer wie die Stückzahl begrenzt.

3. Die Stückkosten sanken mit höheren Auflagen.

4. Es war nicht sicher, wie die Wettbewerber sich verhalten werden.

Folgendes Beispiel zeigt die Folgen, wenn der Verleger die sinkenden Stückkosten mit einem marktwirtschaftlichen Handeln verbindet. In Tabelle 3.15, die auf Zahlen von Plant beruht,[154] wurden die Kosten des Erstverlegers und die des Nachdruckers für jeweils eine Druckschrift einander gegenübergestellt. Dabei wurde davon ausgegangen, dass beide Verleger zu in etwa vergleichbaren Kosten – mit Ausnahme des Autorenhonorars – produzieren. Das Autorenhonorar wurde bei 1500 Exemplaren mit 40, bei 3000 mit 80 angesetzt. Das bedeutet beim Erstverleger Fixkosten von 107, beim Nachdrucker nur Fixkosten in Höhe von 67, die auf die Ausbringungsmenge zu verteilen waren. Die Kosten des Nachdruckers waren bei gleicher Auflagenhöhe selbstverständlich immer niedriger. Wenn jedoch der Erstverleger 3000, der Nachdrucker hingegen nur 1500 Exemplare druckte, war der Aufwand des Erstverlegers für ein Exemplar trotz Autorenhonorars niedriger. Der Verleger konnte trotz der Honorarzahlung, die neben der ungesicherten Absatzchance den komparativen Wettbewerbsnachteil der Originalverleger verursachen soll, Gewinn erzielen.

Wenn für ein Buch eine Nachfrage nach 3000 Büchern bestand, so konnte der Erstverleger aufgrund seines Zeitvorsprungs zumindest einen Teil der Nachfrage bedienen,

zwischen den beiden Ausgaben wählen und deshalb die komparativen Wettbewerbsvorteile der Nachdrucker die Erstveröffentlichung verhindern; vgl. etwa Koboldt, *Property Rights und Urheberschutz*, S. 110. Das entsprach nicht tatsächlichen Umständen, denn die Originaldrucker hatten einen zeitlichen Vorsprung. Dieser Vorsprung war im Regelfall angesichts der zwei Mal im Jahr stattfindenden Leipziger Buchmesse (Oster- und Michaelismesse) und den damaligen Vertriebsstrukturen und Transportkosten nicht zu unterschätzen.

[154] Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 173. Die Zahlen haben den Vorteil, dass sie aus dem Jahr 1933 stammen. Zu dieser Zeit sind die Stückkosten bei höheren Auflagen stärker gesunken, so dass die Wirkung stärker hervortritt. Bis 1830 war die Reduzierung der Stückkosten ab 1500 Exemplaren nur noch gering bemerkbar, jedoch im Bereich von 500 bis 1500 Exemplaren ähnlich ausgeprägt.

weil er sie unmittelbar auf der Messe absetzte oder direkt an die Buchhändler sendete. So hatte nach Cella der Verleger »*schon bei den ersten paar hundert Exemplarien allen Profit […], den er erlaubterweise davon zu ziehen berechtigt wäre*«.[155] Bis der Nachdrucker seine Auflage auf den Markt brachte, war ein Teil der Nachfrage schon gesättigt. Der Nachdrucker konnte nur noch auf einen Absatz von beispielsweise 1500 hoffen. In diesem Fall waren seine Stückkosten aber höher als die des Erstverlegers. Das heißt, er konnte nicht billiger anbieten, als der Originalverleger. Der Erstverleger musste den positiven Skaleneffekt im Buchdruck nutzen, indem er die Fixkosten auf seine größere Ausbringungsmenge verteilte. War seine unternehmerische Entscheidung richtig, war das Risiko eines Nachdrucks gering.[156]

Dementsprechend wichen die Nachdrucker in aller Regel darauf aus, die Bücher auf günstigerem Papier mit engerem Druck und weniger Verzierungen zu drucken (mindere Qualität). Die Nachdrucker stellten sich also nicht dem unmittelbaren Wettbewerb mit gleicher Qualität. Er musste wie die Erstverleger auf eine gewisse Stückzahl an abgesetzten Exemplaren kommen, damit überhaupt die Fixkosten gedeckt waren.

Hierauf reagierten die Originalverleger ebenfalls, denn durch Preis- und Produktdifferenzierungen hatte der Originalverleger weitere Gestaltungsmöglichkeiten. Göschen hatte Gesamtausgaben von Wieland und Goethe, Klopstock und Schiller im Verlag, das typische Programm für die Nachdrucker. Werke bereits bekannter Autoren wurden oft bereits kurz nach der Erstveröffentlichung kopiert. Göschen brachte von den Gesamtausgaben einzelne Werke mit separaten Titelblättern auf den Markt oder gab eine qualitativ schlechtere und entsprechend günstige Ausgabe der Schriften heraus. 1787 unterbreitete Göschen Klopstock neben dem Bogenhonorar von 20 Taler folgenden Vorschlag: »*Ich würde 2 Ausgaben machen eine in Quarto und eine in 8° auf dem schönsten Velinpapier sehr splendid und von jeder nur wenige Exemplaria für die Begüterten drucken. Überdies eine Ausgabe für die unbemittelte größere Claße von Lesern sehr wohlfeil, um den Nachdruck zu steuern.*«[157] Bei den gesammelten Werken von Goethe (1787) kalkulierte Göschen den Absatz der acht Bände zum Preis von acht Taler auf 3000 Exemplare, druckte aber 2000 weitere als kostengünstige Reserve. Die günstige Ausgabe wurde in der Öffentlichkeit nicht angekündigt und sollte frühestens ein Jahr nach der teuren Ausgabe auf den Markt gebracht werden

[155] Cella, *Vom Büchernachdruck*, S. 90; ähnlich Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 20–22.

[156] Es war im Nachdruckzeitalter nicht selten, dass die Nachdrucke teurer waren als die Originalausgabe; vgl. Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 102. Die Nachdrucker nutzten Schwächen im Vertriebssystem der Erstverleger aus, die auch auf der Spaltung des Buchhandels bis 1790 beruhten. Ausführlich werden diese Berechnungen bei Breyer, *Uneasy Case for Copyright*, S. 299–306, dargestellt. Tyerman, *Economic Rationale for Copyright*, S. 1109–1111, hat dagegen eingewandt, dies würde nicht funktionieren, wird aber durch die Wirklichkeit widerlegt.

[157] Zit. nach Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 132.

Tabelle 3.16: Preis- und Qualitätsunterschiede

Autor, Titel	*Qualität*	*Jahr*	*Preis*
Goethes neue Schriften Bd. 1	Schreibpapier	1792	1 Rthlr.
Bd. 1	Druckpapier	bis	12 gr.
Bde. 2–5 (je Bd.)	Schreibpapier	1800	1 Rthlr. 8 gr.
Bde. 2–5 (je Bd.)	Druckpapier		16 gr.
Bde. 7–8 (je Bd.)	Schreibpapier		2 Rthlr.
Bde. 7–8 (je Bd.)	Druckpapier		1 Rthlr.
Wieland Gesammelte Werke	Prachtausgabe	1794	250 Rthlr.
(45 Bde.)	Großoktavausgabe	bis	125 Rthlr.
	Taschenausgabe	1802	112 Rthlr.
	gewöhnliche Ausgabe		27 Rthlr.
Schiller, sämtliche Schriften	ordentliches Druckpapier	1817	10 Rthlr. 15 gr.
Taschenausgabe	weißes Druckpapier		16 Rthlr.
20 Bde., Cotta	Postpapier		21 Rthlr. 14 gr.
Uhland	weißes Druckpapier	1817	14 gr.
Ernst Herzog von Schwaben	Postpapier		1 Rthlr. 1 gr.
	Velinpapier		1 Rthlr. 8 gr.

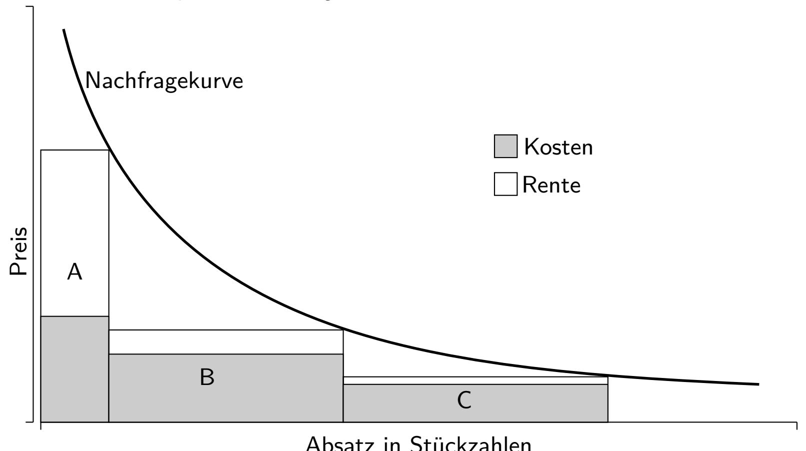
(wenn kein Nachdruck eine frühere Ausgabe notwendig machte).[158] Von Wielands Werken kamen einige Jahre später gleichzeitig vier unterschiedliche Ausgaben auf den Markt, von der Luxusausgabe für 250 Taler bis hin zur preiswerten Ausgabe, die jeder Handlungsdiener sollte erwerben können. Die ursprünglich auf 30 Bände angelegte Gesamtausgabe, für die Wieland ein Honorar in Höhe von 10 000 Taler vereinbart hatte, sollte in der Prachtausgabe auf Schweizer Velinpapier je Band 8 Rthlr. 8 gr. kosten, während die Volksausgabe je Band auf 21 gr. 7 Pf. kalkuliert war.[159] Auch andere Verleger wie Unger, Cotta, Viehweg oder Crusius verfuhren nach dieser Methode.[160] Viehwegs Luxusausgabe von Hermann und Dorothea kostete beispielsweise 3 Rthlr. 12 gr., die alsbald veröffentlichte Volksausgabe nur 8 gr. Cotta verteilt die Auflage von 2000 Exemplaren von Schillers Musenalmanach in 60 Exemplare auf Velinpapier,

[158] Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 108 f.; Schmidt, *Deutsche Buchhändler*, S. 328 f. Zwei Jahre nach Erscheinen der Originalausgabe wurde Göschen das Gerücht zugetragen, dass ein Nachdruck erscheinen solle und es deshalb sinnvoll wäre, die günstige Ausgabe auf den Markt zu bringen; vgl. Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 71.

[159] Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 15 f.. Bei der 2. Auflage von Wielands gesammelten Werke (ab 1817) verfuhr Göschen ebenso (Schmidt, *Deutsche Buchhändler*, S. 328 f.).

[160] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 341; Krieg, *Materialien*, S. 94, 96; vgl. auch Tabelle 3.16. Auch in den Vereinigten Staaten wurde in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhundert diese Methode angewandt; Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 173.

Abbildung 3.2: Nachfragekurve und Buchpreise (Deutschland)



200 Exemplare auf gutem, gefärbten holländischen Postpapier, 240 Exemplare auf holländischem Postpapier und 1500 Exemplare auf gewöhnlichem Druckpapier.[161]

Die Verleger brachten die Luxusausgaben auf den Markt, hielten aber zugleich billigere Ausgaben bereit. Sie handelten nach dem Prinzip: Wenn wir nicht die Nachfrage befriedigen, dann wird sie von den Nachdruckern befriedigt. Solange wir die Nachfrage nach billigeren Exemplaren mit Gewinn befriedigen können, werden wir entsprechend anbieten und die profitablen Möglichkeiten eines Werks mit unterschiedlichen Ausgaben möglichst vollständig ausschöpfen. Abbildung 3.2 zeigt die Vermarktungsstrategie.[162] Neben den teuren Erstausgaben standen Einzel- und Sammeldrucke, die das Lesen wesentlich verbilligten. Es ist die übliche Preis- und Produktdifferenzierung, wie sie heute mit einem gebundenen und einem Taschenbuch stattfindet, wenn der Verleger eine ausreichend hohe Nachfrage für beide Bücher für möglich hält.[163] Aber trotz der hohen Preise fanden die Erstausgaben lebhaften Zuspruch. Hohe Auflagen von 3500 oder 4000 Exemplaren von beliebten Autoren waren alsbald abgesetzt.[164]

161 Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 270–272, 341.

162 In Abschn. 2.3.6.3 wurden die allgemeinen Zusammenhänge bei sinkenden Durchschnittskosten dargestellt.

163 Vgl. hierzu Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 49–51, 69. Man findet diese Vorgehensweise auch bei Filmen in den Schritten Kino, Videofilm, Bezahlfernsehen und öffentliches Fernsehen.

164 Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 270–272. Es gab Luxusausgaben für mehr als einen Taler je Band für das bessere Publikum, das für andere Annehmlichkeiten – Wein, Schmuckstücke, Veranstaltungen – ähnliche Beträge verwendete. »*Aber die Nation war auf solche Ausgaben nicht angewiesen, sollte es auch gar nicht sein, wie schon die Mannigfaltigkeit der Ausgaben zeigt. Die Verleger hielten zum Teil viel billigere Ausgaben als die genannten zur Verfügung.*«

War die aktuelle Nachfrage vom Originalverleger zügig befriedigt, waren die längerfristigen Chancen für einen dauernden Absatz des einen Werks vom Bevölkerungsdurchsatz (Neukäufer) und der Nachfrage (dem Wandel der Moden, des Stils oder des Geschmacks) abhängig. Bei vielen Schriften machte diese Vorgehensweise den Nachdruck uninteressant. Das Anpassen an die Nachfragekurve mit unterschiedlichen Qualitäten und Preisen, der Verkauf der teuren und besseren Ausgabe zuerst, um *den Rahm abzuschöpfen,* bevor sodann eine günstigere Ausgabe auf den Markt gebracht wurde, genügte oft, um die Nachdrucker abzuschrecken.[165] Auch der Musikverleger Schlesinger reagierte, neben horizontalen und vertikalen Vereinbarungen über Wettbewerbsbeschränkungen, auf den drohenden Wettbewerb, indem er etwa von der Oper Oberon binnen kurzer Zeit eine breite Palette an Arrangements und Bearbeitungen anbot, die üblicherweise Konkurrenten auf den Markt brachten.[166] Trotzdem kursierten bei beliebten Werken Nachdrucke, die allerdings nicht mehr mit hohen Gewinnen einhergingen. Und von diesen Erlösen mussten selbstverständlich auch beim Nachdrucker die anfallenden Gemeinkosten gedeckt werden.

Sicherlich blieb auch Göschen auf manchen seiner Druckschriften sitzen. Wenn es einen Nachdruck gab, war der Nachdrucker für den geringen Absatz verantwortlich (nicht der hohe Preis), und der angebliche Schaden wurde hochgerechnet.[167] Allerdings ging diese Rechnung nicht zwingend auf, denn wenn die Konsumenten die billige Nachdruckausgabe gekauft hatten, heißt das noch lange nicht, dass sie andernfalls die teure Originalausgabe gekauft hätten.[168] Die über Jahrhunderte mal vermehrt, mal weniger verbreiteten Bücherauktionen oder Kundenrabatte von 10–15 %, die um 1795 als üblich galten,[169] belegen, dass die Bücher nicht unverkäuflich waren, sondern nur zu dem vom Verleger bestimmten Preis keinen Käufer fanden. Die finanziell

[165] Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 21. Vgl. auch Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 77: 1779 schrieb der Mannheimer Buchhändler Schwan an Reich, dass ihm ein Kunde ein Buch, dass er für 1 fl. 48 xr gekauft habe, wieder zurückgebracht habe. Die schmiedersche Ausgabe hätte nur 24 xr. gekostet. Er solle sich schämen, für drei Schauspiele einen so hohen Preis zu fordern. *»Hätte das Bändchen von Anbeginn an nur 1 fl. gekostet, wie es billig nicht mehr kosten sollte, wer weis, ob's nachgedruckt worden wäre.«*

[166] Kawohl, *Urheberrecht der Musik*, S. 51. Mit Urheberrecht wurden dann in der Regel nur noch Klavierauszüge, Arrangements für andere Instrumente hingegen selten veröffentlicht.

[167] Vgl. etwa Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 275. So bezifferte Göschen den Verlust durch den Nachdruck von Fieldings Tom Jones vom Karlsruher Schmieder auf 4634 Gulden, also über 3000 Taler. Schmieder hatte ein kaiserliches Privileg. Göschen seinen Übersetzer und selbstverständlich keiner der beiden Verleger den britischen Autor bezahlt (wobei das betroffene Werk Tom Jones 1750 in England erschien).

[168] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 302 (Robert Baldwin), antwortete auf die Frage, wie sich seine vergleichsweise günstigen Preise auswirken würden: *»We have a greater number.«* Vgl. auch Goldfriedrich, *Bd. 3*, 72, oder aus neuerer Zeit Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 101, (die teure Originalausgabe habe sich nicht verkauft, die günstige Buchklub- oder Taschenbuchausgaben hingegen schon).

[169] Vgl. Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 564–571.

leistungsschwächsten Schichten verlangten *primär billige Lesestoffe*. Sie konnten ihre erworbenen Lesekenntnisse nur anwenden, wenn ihnen der Markt billigste Ware, Einblattdrucke, Heftchen oder Periodika zu günstigsten Preisen lieferte.[170] So gab es unter Umständen auch sehr billige Nachdrucke (exemplarisch als Klasse C in Abbildung 3.2 dargestellt), die im Kleinsthandel außerhalb des üblichen Buchhandels vertrieben wurden. Sie bedienten eine Nachfrage, die die Originalverleger nicht befriedigt hätten. Dem Originalverleger, so etwa Heinzmann 1795, wurde durch solche Nachdrucke *»nichts entzogen: denn nun kommt das Buch in die Hände der gemeinsten Leute, die es sonst niemals würden gekauft haben.«*[171]

> Der Nachdrucker, der seine Ware nicht zur Messe bringen durfte, und als solche nicht auf dem gewöhnlichen Wege ins Publikum bringen konnte, mußte sich Nebenwege suchen. Diese fand er auch bald. Er nahm Hausirer an, welche Dörfer und kleine Städte durchstrichen; suchte durch diese oder auf eine andere Art, Landgeistliche, Schulmeister, Buchbinder und hundert andere Personen in sein Interesse zu ziehen. Dies gelang ihm bekanntlich nur zu gut; und so drangen die Nachdrücke in wenigen Jahren bis in die entferntesten Winkel aller Provinzen, wohin nie ein Buchhändler mit aller Mühe gekommen war und mit dem besten Willen nicht kommen konnte.[172]

Um die Nachfrage auf Klasse A zu lenken, brachten die Originalverleger in aller Regel die teuren Ausgaben zuerst auf den Markt und die billigeren Ausgaben erst nach einiger Zeit. Das bedeutet nicht, dass die Konsumenten, die bereit waren, in Abbildung 3.2 für ein bestimmtes Werk den Preis der Klasse A zu bezahlen, bei Substituten nicht zu dem Angebot aus Klasse B griffen.[173] Genauso ungewiss ist aber auch, ob der Kunde, der das teure Buch aus der Klasse A nicht kauft, stattdessen nur eines oder vielleicht vier Werke aus der Klasse B kauft. Für manche Leser lautete die Frage, 10 Bücher im Original oder 30 oder 40 Nachdrucke, für andere kein Buch oder vielleicht doch einige günstige Originale oder Nachdrucke.

Hinzu kam die Unsicherheit, die nicht nur die Größe der Nachfrage betraf, sondern auch das Verhalten potentieller Konkurrenten. Es wurden (und wird) regelmäßig

---

[170] Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 473.

[171] Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 235. Ob die Nachdrucker dabei aufklärerische Motive hatten – sie behaupteten das oft – sei dahingestellt. Die Originalverleger haben die Preise schließlich auch nicht aus aufklärerischen Motiven erhöht. Entscheidend ist, dass die Bücher eine weite Verbreitung fanden und in die Hände der weniger begüterten Schichten gelangten.

[172] Bensen (Neues Archiv für Gelehrte, Buchhändler und Antiquare, Erlangen 1795, S. 102 f.), Zitat bei Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 90, und Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 100.

[173] Das Beispiel bei Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 77, zeigt dies. Dort brachte ein Kunde ein bereits gekauftes Buch zurück (Lessing, Dramen für 108 xr.), weil er einen Nachdruck für weniger als ein Viertel des Originalpreises (24 xr.) gekauft hatte. Vgl. auch Kehr, *Vertheidigung des Bücher-Nachdruks*, S. 8 f.

behauptet, die Originalverleger gingen ein größeres Risiko ein als der Nachdrucker. Der Originalverleger würde die Nachfrage nicht kennen, während der Nachdrucker nur die Bücher kopiere, von denen er wisse, dass sie gekauft werden.[174] Das ist nur auf den ersten Blick richtig. Woher weiß der Nachdrucker, dass nicht der Originalverleger und andere Nachdrucker noch günstigere Ausgaben auf den Markt bringen? Der Zeitvorsprung muss bei Gütern, die nur eine relativ kurze Zeit nachgefragt werden, nur sehr kurz sein, damit er Schutz gegen Kopien bietet. Die in der Schweiz ansässige Société typographique de Neuchâtel erhielt beispielsweise 1780 von ihrem Marktforscher in Paris die Nachricht, dass von einem bestimmten Werk innerhalb kurzer Zeit 400 Exemplare zu dem hohen Preis von 75 livres abgesetzt wurden. Dies war ein typisches Nachdruckobjekt. Die Schweizer Nachdrucker entschieden sich jedoch gegen eine eigene Auflage, da sie zu spät auf den Markt gekommen wäre. Sie vermuteten, dass andere Nachdrucker bereits mit dem Drucken begonnen hatten und sie so nur Makulatur produzieren würden.[175]

Auch die Nachdrucker waren darauf angewiesen, schnell auf den Markt zu kommen, denn sie standen auch untereinander im Wettbewerb.[176] Wenn der Erstverleger die Marktlücke, die der Nachdrucker in der Regel nutzte, gar nicht entstehen ließ, war der Nachdruck wenig aussichtsreich. Diese Annahme für den deutschen Markt wird mittelbar belegt durch die parallele Entwicklung des irischen Markts der zweiten Hälfte 18. Jahrhunderts und des US-amerikanischen Markts des 19. Jahrhunderts.

In Irland konnten die britischen Bücher bis 1801 rechtmäßig nachgedruckt werden. Die irischen Verleger versuchten als erster einen Nachdruck in Irland auf den Markt zu bringen und bezahlten teilweise für die Möglichkeit, als erster das Buch in Irland veröffentlichen zu können. Obwohl andere Verleger selbstverständlich einen weiteren Nachdruck publizieren durften, war dies die Ausnahme. Oft genügte die Ankündigung, ein bestimmtes Werk in Irland zu veröffentlichen, um als einziger irischer Anbieter agieren zu können. Dies soll auf einer stillschweigenden Konvention der Verleger in Dublin beruht haben.[177] Diese Konvention, so es sie denn tatsächlich gab, war jedenfalls rechtlich nicht durchsetzbar.[178] Wahrscheinlich führten bereits die geringen Gewinnaussichten dazu, dass ein weiterer Nachdruck in der Regel un-

[174] Vgl. etwa Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 22; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 43; Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*, S. 427.

[175] Darnton, *Literary Market*, S. 481.

[176] Vgl. Darnton, *Wissenschaft des Raudrucks*, S. 31–40.

[177] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 451 f., 459.

[178] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 473. Als 1788 in Irland ein dem hohen britischen Niveau vergleichbarer Druck erschien, kam es auch zu einem günstigen Nachdruck; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 487.

terblieb.[179] Schließlich bekamen die irischen Nachdrucker auch in Irland erhebliche Absatzschwierigkeiten, wenn die britischen Originalverleger billigere (kleinformatige) Ausgaben zur Verfügung stellten.[180]

In den Vereinigten Staaten wiederholte sich das Muster. Auf dem US-Markt hatte der Zweite gegenüber einer im Buchhandel eingeführten Ausgabe selbst dann geringe Chancen, wenn er billiger war.[181] Obwohl englische Autoren in den Vereinigten Staaten nachgedruckt werden konnten, zahlten amerikanische Verleger den Autoren für Manuskripte teilweise höhere Vorschüsse als die von den englischen Verlagen stammenden Einnahmen, um möglichst als erste an ein Werk zu kommen. Der Wettbewerb, so Plant, sei nicht so perfekt gewesen, dass es keinen Gewinn unter Berücksichtigung der besonderen Kosten gegeben hätte. An erster Stelle habe der geldwerte Vorteil gestanden, das Buch als erster veröffentlichen zu können. Es wird auch hier eine stillschweigende Vereinbarung unter den größeren Verlagen vermutet, dass die Bücher der anderen Verlage nicht nachgedruckt werden.[182] Aber wie in Irland, so fehlen auch für die Vereinigten Staaten konkrete Nachweise für eine Absprache oder verbindliche Vereinbarung. Sie mussten günstige Volksausgaben bereithalten, um den Wettbewerber von einer günstigeren Konkurrenzausgabe abzuhalten.[183]

Die Nachfrage ist nicht unermesslich, sondern bei allen Büchern beschränkt und sie kann theoretisch vom Originalverleger oder mehreren Nachdruckern bedient werden. Auch die großen deutschen Nachdrucker Schmieder, Trattner oder Fleischhauer mussten ab 1780 feststellen, dass der Nachdruck der Schriftsteller von Rang und Namen sich nicht mehr rechnete. Sie mussten sich vermehrt auf den schwankenden Grund der Modeschriften begeben.[184] War die Nachfrage klein, wurde sie in der Regel vollständig vom Erstverleger bedient. Viele Bücher seien ein oder zwei Monate neu und dann vergessen, schreibt Heinzmann 1795.[185] In solchen Fällen hatten Nachdrucker kaum die Chance, mit Gewinn einen Nachdruck zu veröffentlichen.

---

[179] Auch in Deutschland wurde eine eventuelle Marktlücke in aller Regel – ohne jede Konvention oder stillschweigende Abrede – nur durch einen Nachdruck geschlossen; GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*, 92.

[180] POLLARD, *Dublin's Trade*, S. 110; SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 465, 473–475.

[181] STEIGER, *Nachdruck in Nordamerika*, S. 16.

[182] PLANT, *Economic Aspects of Copyright*, S. 171.

[183] So eine bei PLANT, *Economic Aspects of Copyright*, S. 172 f., zitierte Stellungnahme um 1878.

[184] WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 86–89. Vgl. auch das aktuellere Zitat, wiedergegeben bei PROSI, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 144 f. (Fn. 176): *»Bei einer neuen Auflage ist es schwer abzuschätzen, wieweit der Markt noch aufnahmefähig ist.«* Für den Nachdrucker war das Risiko durch potentielle andere Nachdrucke erhöht.

[185] HEINZMANN, *Appel an meine Nation*, S. 254. Ähnlich BERGK, *Buchhändler*, S. 39: Nach einem Jahr gäbe es kaum noch Nachfrage. *What's new?* – so lautete laut KNIGHT, *Old printer*, S. 230, die am häufigsten gestellte Frage in den britischen Bibliotheken um 1800. Die englischen Verleger stellten beispielsweise 1818 fest, dass in den meisten Fällen ein Nachdruckschutz überflüssig sei, da die Bücher angesichts der geringen, bereits befriedigten Nachfrage sowieso nicht nachgedruckt werden würden. *Robert Baldwin* in:

Das Risiko des Nachdruckers war also nicht zwingend geringer, sondern in der Regel höher. Der Originalverleger kam allein auf den Markt. Der Nachdrucker musste damit rechnen, dass er mit mehreren Angeboten konkurrierte. Betrachtet man sich Abbildung 3.2 wird deutlich, dass die kleinen Nachdrucker nicht mit hohen Gewinnen rechnen konnten, da sie sich bei der Preisbildung mehr an den Durchschnittskosten orientieren mussten.

So ließ die Qualität der Nachdrucke auch immer weiter nach.[186] Sobald die Originalverleger sich auf den drohenden Wettbewerb eingestellt und ihre Preis- und Produktgestaltung daran angepasst hatten, reduzierten sich die Möglichkeit der Nachdrucker, mit Imitaten oder Parallelausgaben noch außergewöhnliche Gewinne zu erwirtschaften weiter.[187] So war der Nachdruck (und der Vertrieb über Kleinhandel, Schmuggel, Post etc.) nach 1790 zwar weiterhin weitgehend gefahrlos möglich, wurde jedoch seltener.

Die Nachdrucker mussten schließlich (wie die Originalverleger) mit den geringeren Gewinnmargen der Nachdrucke auch ihre Gemeinkosten decken, was eine größere Anzahl von Werken erforderte, die hierzu einen Deckungsbeitrag leisteten. Gemeinkosten fallen auch an, wenn einzelne Werke nicht verlegt werden. Sofern die Erlöse mit einzelnen Titeln über den direkten Gestehungskosten liegen (*Rente* in Abbildung 3.2), trägt jedes Werk zur Finanzierung der Gemeinkosten bei. Erst wenn die Gestehungskosten höher sind als der Erlös, kann man wirklich von einem Verlusttitel sprechen.[188] Diese Bücher subventionierten bei den Originalverlegern auch die beliebten Nachdruckobjekte. Auf Dauer konnten die Nachdrucker sich nicht auf das Herauspicken einzelner Titel beschränken, sondern mussten ebenfalls regelmäßig

---

Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 301 f. Sie gingen dabei aber ersichtlich von ihren exorbitanten Preisen aus.

[186] Schon Ende der 70er Jahre des 18. Jahrhunderts waren die Nachdrucke auf grauem, lappigen Papier gedruckt, manche wiesen Druckfehler oder Sinnentstellungen auf; Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 85. Vgl. auch Kehr, *Vertheidigung des Bücher-Nachdruks*, S. 13, der von hässlichen und geschmacklos gedruckten Büchern spricht. Dass die Nachdrucke den Text verstümmelt abgedruckt hätten, war nach Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 25, aber die Ausnahme. Dass in manchen katholischen Ländern Teile aus Zensurgründen gestrichen würden, sei noch zu verschmerzen, denn andernfalls dürften die Bücher dort gar nicht verkauft werden.

Man darf in diesem Fall nicht übersehen, dass der Wegfall des Wettbewerbs auch zum Wegfall des Qualitätswettbewerbs führt. Es sei hier an die Feststellung des englischen Unterhauses (Journal of the House of Commons, 1695, Vol. 11, S. 306) erinnert: Die englischen Bürger seien infolge des Monopols auf die teuren, qualitativ schlechten und fehlerhaften englischen Ausgaben angewiesen und könnten nicht auf die in jeder Hinsicht besseren und günstigeren – vor allem wohl aus Holland stammenden – ausländischen Ausgaben zurückgreifen.

[187] Dies galt jedenfalls dann, wenn kein regionaler Schutz dem inländischen Nachdrucker den Vorzug vor dem ausländischen Originalverleger einräumte.

[188] Vgl. Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 81 f.

neue Titel auf einen Markt bringen, der aber schon vom Originalverleger weitgehend ausgeschöpft war. Dementsprechend reduzierte sich das Ausmaß des Nachdrucks und das Interesse der Nachdrucker, diesen zu verteidigen (der nachlassende Widerstand der Nachdrucker erleichterte schließlich auch die politische Durchsetzung des Nachdruckschutzes).

Die Meinung, die Nachdrucker hätten sich in einer sehr vorteilhaften Position befunden, weil sie geringere Fixkosten hätten und größere Auflagen planen konnten,[189] wird schließlich durch den bloßen wirtschaftlichen Erfolg der Originalverleger widerlegt. Tatsächlich konnten die Groß- und Originalverleger trotz Nachdrucks und hoher Honorare erhebliche Gewinne erwirtschaften (beispielsweise Cotta, Göschen, Brockhaus, Voß oder Reimer). Die Unternehmen, deren Werke am meisten nachgedruckt wurden und die am lautesten über den großen Schaden des Nachdrucks klagten, waren zugleich die wirtschaftlich erfolgreichsten.[190] Als Reich als Leiter in die Weidemannsche Handlung eintrat, wurde deren Vermögen auf 1200 Taler geschätzt. Unter Reichs Leitung wurden in Deutschland die höchsten Autorenhonorare gezahlt. Er brachte zahlreiche Neuerscheinungen heraus. Als Reich 1787 starb, erhielt seine Witwe 10 000 Taler aus dem Verlag. Die Inhaberin des Verlags, Marie Luise Weidmann, hinterließ bei ihrem Tod 1793 allein 61 900 Taler zu Legaten. Ihr Vermögen wurde neben dem Geschäft auf 200 000 Taler geschätzt (zum Vergleich: Der Bau der Frauenkirche in Dresden (1726–1743) kostete 288 500 Taler).[191]

Der Originalverleger lief vor allem dann in Gefahr, wenn er nicht bedarfsgerecht produzierte und anbot. Langfristig erhöhte Gewinne mit einzelnen Titeln waren nicht möglich. Der Wettbewerb führte zu dem gewünschten Ergebnis: Günstige Bücher und eine am Bedarf und der Zahlungsfähigkeit orientierte Produktion, bei der auch Mitglieder der Mittelschicht und des Kleinbürgertums sich Bücher leisten konnten. Die Behauptung, der Nachdruck habe zu höheren Preisen geführt, lässt sich an der deutschen Entwicklung nicht bestätigen. Erst der drohende Nachdruck zwang die Originalverleger, sich an den Produktionskosten zu orientieren und verhinderte nachteilige Auswirkungen des Urheberrechts. Es war nicht notwendig, dass tatsächlich eine Konkurrenzausgabe erschien. Schon die Möglichkeit einer Parallelausgabe ver-

[189] So Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 158. Der Buchhandel war auch kein Markt, in den man kostenfrei ein- und austreten konnte. Für den vollkommenen Wettbewerb müssten die versunkenen Kosten Null betragen. Davon kann man aber nicht ausgehen, da bereits die Aneignung der erforderlichen Kenntnisse für den Geschäftsbetrieb mit erheblichem Aufwand verbunden war.

[190] Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 83, unter Hinweis auf Weidemanns Erben und Reich, Weygand, Dycks Witwe oder Vandenhoeck. Ihm sei kein einziger Fall bekannt, in dem der Originalverleger durch den Nachdruck in seiner wirtschaftlichen Existenz bedroht war.

[191] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 185. Weitere Beispiele wie Göschen, Reimer, Cotta, Breitkopf oder Sander (Vossische Buchhandlung), die alle ausgezeichnet verdienten, wurden bereits genannt. Trattners Druckerei war hingegen 1807 bedeutungslos geworden; Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 497.

anlasste die Verleger, ein an den Produktionskosten und der Nachfrage orientiertes, bedarfsgerechtes Angebot zu erstellen.

Das Optimum ist dann gegeben, wenn ein angreifbarer Markt Monopolpreise verhindert, gleichwohl nur der Originalanbieter tatsächlich das Produkt anbietet. Es muss also nicht unbedingt ein Wettbewerb auf dem Produktmarkt stattfinden, jedoch zumindest ein Wettbewerb um den Markt möglich sein.[192] Diesem Zustand näherte sich der Markt.

3.2.6 Buchabsatz

Der Absatz, also die bloße Stückzahl der insgesamten verkauften Bücher, ist angesichts des Nachdrucks sehr schwer zu schätzen. Die Anzahl der abgesetzten Bücher wurde selten statistisch festgehalten, sondern muss aus Neuauflagen oder der Tatsache, dass die Erstauflage nach Jahrzehnten noch im Verlagskatalog geführt wurde, geschlossen werden.

Die Höhe der Erstauflagen lag in Deutschland in der Regel – sieht man von Kleinstauflagen und Gelegenheitsdrucken ab – zwischen 500 und 2000 Exemplaren.[193] Allein für die Übersendung *pro novitate* waren nach 1815 offenbar 700 Exemplare notwendig.[194] Bei Reimer, in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, stand eine Auflage von 1000 Exemplaren an erster Stelle, gefolgt von 1500, 750 und dann 500 mit einem Schnitt von 1433.[195] Das sächsische Gesetz vom 22. Februar 1844 stellte die Regel auf, dass bei Zweifeln über die Höhe der Auflage von einer Zahl von 1000 Exemplaren auszugehen sei.[196] Auch in Art. 5 des Bundesbeschlusses 1845 über die Verlängerung der Schutzfrist auf 30 Jahre post mortem ist von 1000 Exemplaren die Rede.[197] Heute bestimmt § 5 Abs. 2 des geltenden Gesetzes über das Verlagsrecht noch: Ist die Zahl der Abzüge nicht bestimmt, so ist der Verleger berechtigt, tausend Abzüge herzustellen.

Durch Neuauflagen und viele undokumentierte Nachdrucke ist es unmöglich, die Zahl der in den Verkehr gebrachten Druckexemplare zu schätzen. Zwar reduzierten die Originalverleger in Leipzig zu Beginn des Nachdruckzeitalters die Höhe der Auflagen vieler Neuerscheinungen auf 1000 und weniger: 1780 lautete die Klage, dass sich die Buchpreise der Originalausgaben verfünffacht hätten, die Auflagengröße hingegen gedrittelt wurde, jedoch ist nicht klar, inwieweit dies durch den Nachdruck ausge-

[192] Koboldt, *Property Rights und Urheberschutz*, S. 106 f. Die Konkurrenz wirkt nicht nur, wenn sie tatsächlich vorhanden, sondern auch wenn sie nur eine allgegenwärtige Drohung ist. Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 140: »*Sie nimmt in Zucht, bevor sie angreift.*«

[193] Prinz, *Buchhandel 1815 bis 1860*, S. 9.

[194] Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 11.

[195] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 205.

[196] Vgl. zur Bedeutung; Beseler, *Privatrecht Bd. 2.*, S. 948.

[197] Bluntschli, *Privatrecht Bd. 1*, S. 216.

glichen oder sogar überkompensiert wurde. Man kann zwar nicht davon ausgehen, dass der Nachdruck ein vergleichbares Ausmaß angenommen hat, wie im Falle des Don Juan von Byron in Großbritannien, jedoch wird an diesem Fall das Problem der Ermittlung der tatsächlichen Druckzahlen bei erlaubtem Nachdruck erkennbar.[198] Don Juan (Cantos 1–2) kam 1819 als Quartausgabe, je nach Qualität der Bindung, für 35 bis 40 s. auf den Markt; Cantos 3–16 wurden 1821 bis 1824 veröffentlicht. Weil das Werk als pornographisch eingestuft wurde, ließ sich das Ausschließlichkeitsrecht nicht durchsetzen. Dem sittlichen Zweck wäre wohl eher durch das Copyright gedient worden, denn zahlreiche Nachdrucke machten das *pornographische Machwerk* zum bei weitem auflagenstärksten Werk moderner Literatur dieser Zeit. Ein halbes Dutzend der Nachdrucke lässt sich heute nur noch anhand eines einzigen archivierten Druckexemplars feststellen und es lässt sich kaum sagen, ob 100 000 oder 200 000 Exemplare gedruckt wurden. In Deutschland kamen jedenfalls jährlich Tausende von Titel und Millionen von Druckexemplaren günstig auf den Markt. Sie machten das Lesen deutlich billiger, wie Bensen 1795 feststellte: »*So viel tausend Menschen in den verborgensten Winkeln Teutschlands, welche unmöglich, der theuren Preise wegen, an Bücher kaufen denken konnten, haben nach und nach eine kleine Bibliothek mit Nachdrücken zusammengebracht.*«[199] 1814 sprach Luden[200] von der »*Leichtigkeit, mit welcher wir Werke des Geistes früherer Zeiten und der Gegenwart um uns zu vereinigen vermögen, mit welcher uns also vergönnt ist, mit den Ersten und Besten aller Zeiten zu leben*«. Die Regelmäßigkeit des Verkehrs, das Ineinandergreifen des Geschäfts, dieses Allumfassende in Verbreitung der Schriften würde es nur in Deutschland geben. Der Druck des Wettbewerbs sorgte für Optimierung der Vertriebsstruktur.

Die Schätzungen Tietzels[201] zur Zahl der Druckexemplare entspricht nicht den zeitgenössischen Annahmen. Er unterstellt (entgegen der tatsächlichen Entwicklung), mit Nachdruckschutz habe sich die Zahl der Druckexemplare erhöht, und passt dann die Wirklichkeit an die Theorie an. Er geht davon aus, dass die Zahl von 1750 mit einer Million bis 1800 auf knapp zwei Millionen Druckexemplare gestiegen sei. Die Dessauer Gelehrtenbuchhandlung hingegen schätzte 1783 allein für die Ostermesse zwei Millionen Druckexemplare.[202] Bei dieser Zahl fehlen noch die Bücher der Herbstmesse, viele süddeutsche Werke sowie die von der Messe verbannten Nachdrucke. Und bis 1800 hat die Zahl der Bücher nach einhelliger Meinung gewaltig zugenommen. Bei über 4000 Novitäten allein auf der Messe käme man mit Tietzels Zahlen

---

[198] Vgl. hierzu St Clair, *Reading Nation*, S. 323–334.

[199] *Bensen in* Neues Archiv für Gelehrte, Buchhändler und Antiquare, *Erlangen 1795, S. 102 f., zit. nach* Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 90, *und* Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 100.

[200] Luden, *Freier Geistes-Verkehr*, S.329, 334.

[201] Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 119.

[202] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 248.

zu einer niedrigen Durchschnittsauflage von jedenfalls unter 500 Exemplaren (und Neuauflagen, Nachdrucke, lokale Schriften und andere, nicht zur Messe gebrachten Bücher fehlen vollständig).

Es ist mit den bekannten Daten allenfalls möglich, eine durchschnittliche Erstauflagenhöhe im Bereich von 750 bis 1500 Exemplaren anzusetzen. Wurden weniger als 1000 Exemplare gedruckt, galt dies um 1780 bereits als eine kleine Auflage. In der Zeit bis zum Ende des Heiligen Römischen Reich stieg die Zahl der Exemplare einer Auflage eher an. Wieviele Neuauflagen oder Nachdrucke zu den Erstausgaben hinzukamen, hing entscheidend von der Nachfrage ab. War die Nachfrage auch in den weniger zahlungskräftigen Schichten erkennbar hoch, wurden oft Billigausgaben teilweise in hohen Stückzahlen gedruckt und vertrieben.

3.2.7 Autorenhonorar

3.2.7.1 Honorararten

Der Selbstverlag war aus verschiedenen Gründen nicht die Regel. Hierzu gehörten die Vorteile der Arbeitsteilung wie günstigere Konditionen, die der Verleger aufgrund regelmäßiger Geschäftsbeziehungen oder größerer Mengen vereinbaren konnte, oder unterschiedliche Kenntnisse über den Markt. Außerdem mussten für den Druck die Kosten oft vorgeschossen werden, während der Eingang des Entgelts für die gedruckten Bücher (ob und wann) unsicher war. Fast alle Autoren schlossen deshalb Verträge mit Verlegern, die sich um den gewerblichen Teil wie Satz, Gestaltung, Druck, Werbung, Vertrieb und Buchhaltung kümmerten und den Autoren das vereinbarte Honorar bezahlten oder den vereinbarten Druckkostenzuschuss kassierten. Bei den Autorenhonoraren scheint man einer undurchschaubaren Vielzahl von einzelnen Vereinbarungen gegenüberzustehen. Jedoch gab es Regelmäßigkeiten, Gepflogenheiten und einen gewöhnlichen Rahmen, innerhalb dessen sich die Honorare bewegten. Es gab kein einheitliches Bild, aber eine übereinstimmende Richtung, die vom reinen Pauschal- oder Bogenhonorar über das Neuauflagenhonorar zum Staffelvertrag führte. In Deutschland gab es folgende typische Formen der Honorierung:

Pauschalhonorar, eine Einmalzahlung. Als älteste Entgeltform entsprach es dem endgültigen und vollständigen Erwerb sämtlicher *Rechte* am Werk durch den Verleger. Es wurde im Voraus für ein bestimmtes Werk vereinbart, wobei normalerweise der Gegenstand und der ungefähre Umfang festgelegt wurden. Das Honorar war nicht abhängig vom Absatz der jeweiligen Auflage. Es war in der Regel mit Ablieferung des Manuskripts fällig. Die Höhe des Honorars konnten der Verleger und der Autor bei einer pauschalen Abgeltung nur anhand des vermutlichen Absatzes des Werkes bestimmen. Wenn die Parteien vermuteten, dass sie eine hohe Anzahl verkaufen

könnten, wird der Verleger bereit gewesen sein, ein höheres Honorar zu zahlen. Unbekannte Autoren befanden sich in einer schlechten Verhandlungsposition.[203] Beim Pauschalhonorar trug der Verleger das mit der Pauschalierung verbundene Risiko des Absatzes.[204] Der Autor übernahm kein Risiko im eigentlichen Sinne. Er hatte aber auch nicht die Chance, an einem außergewöhnlichen Absatz teilzuhaben.

Zumeist war die Höhe des Honorars aber vom Umfang des Werks abhängig. Das *Bogenhonorar* unterschied sich vom Pauschalhonorar dadurch, dass der Umfang des Werkes als Grundlage für die Berechnung des Honorars herangezogen wurde, indem das für jeden Bogen vereinbarte Honorar zu bezahlen war. Mit Erwerb des Werkes gingen die Chancen wie auch die Risiken des Absatzes auf den Verleger über, der das sogenannte, rechtlich aber ungesicherte *Verlagseigentum* am Werk erwarb. Die Autoren wurden für ihre Arbeit und Mühe entlohnt, nicht für den Erfolg des Werkes.

Soweit und solange diese Honorierung vorherrschend war, standen die Autoren dem Nachdruck eher gleichgültig gegenüber. Sie hatten ihr Produkt verkauft und das Entgelt erhalten. Da sie nur vom Verleger ein Entgelt erwarten konnten, nicht vom Nachdrucker, war ihr Interesse mit dem Verleger zwar im Prinzip gleichgerichtet. Soweit die Autoren jedoch kein zusätzliches Entgelt für eine Neuauflage bekamen, war ihr Interesse an einer Unterbindung des Nachdrucks gering.[205] Gerade bei den talentierten Autoren förderten die Nachdrucke die Popularität maßgeblich, so dass sie beim nächsten Werk aufgrund des gestiegenen Marktwerts ein höheres Honorar vereinbaren konnten.[206] Goethe wurde beispielsweise durch die Nachdrucke schlagartig bekannt.

Absatzabhängige Honorarzahlungen waren Mitte des 18. Jahrhunderts die Ausnahme. Neben dem Pauschalhonorar und dem vorherrschenden Bogenhonorar wurden dann in den letzten Jahrzehnten des 18. Jahrhunderts vermehrt auch erfolgsabhängige Honorare gezahlt.[207] Die Vereinbarungen konnten wiederum unterschiedliche

---

[203] Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 14 f., gibt die Verhandlungsposition der Verleger wieder: »*Ihr Werk mag gut seyn; aber Ihr Name ist noch nicht bekannt; ich setze in der ersten Messe nur wenig Exemplare Ihres Buchs ab. Gefällt es nun; so geben sich die Nachdrucker daran, ehe die zweyte Messe erscheint; nur durch wohlfeilen Preis kann ich dies hindern, und um wohlfeilen Preis kann ich nicht verkaufen, wenn ich ein starkes Honorarium geben muß.*«

[204] Er muss das Honorar vorfinanzieren und trägt das Risiko eines schleppenden oder geringen Absatzes; Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 45–47.

[205] Steiner, *Autorenhonorar*, S. 183, 348.

[206] Kawohl, *Urheberrecht der Musik*, S. 17 f., nennt auch einige Musiker, die ihre Werke von anderen Verlegern nachstechen ließen.

[207] Bosse, *Autorschaft*, S. 98, 102, beschreibt die geänderte Rolle des Autors als die eines Produzenten, dessen wirtschaftlicher Gegenpart nicht mehr der Verleger ist, der ein nach Druckbogen bemessenes Honorar bezahlt, sondern der Leser. Der Zuspruch beim Leser (der Öffentlichkeit) – die Anzahl der verkauften Exemplare – entscheiden über sein Honorar. Der Autor soll damit in die Leistungsgesellschaft eingebunden worden sein.

Formen annehmen.[208] Dies waren zum einen, beginnend ab ca. 1780, die regelmäßig vereinbarten zusätzlichen Zahlungen für eine Neuauflage,[209] zum anderen die flexibleren Staffelhonorare, die ab einer bestimmten Absatzzahl den Verleger zu einer zusätzlichen Zahlung verpflichteten. Das Honorar für die erste Auflage wurde weiterhin in der Regel nach der Anzahl der Bogen honoriert.

Das *Neuauflagenhonorar* war ein zusätzliches Honorar, das dann fällig wurde, wenn der Verleger eine neue Auflage druckte. Diese Form der Honorierung war 1780 verbreitet und nach 1800 die übliche Honorierung. Wenn die Höhe des Neuauflagenhonorars nicht vereinbart war, so war nach § 1015 pr. ALR die Hälfte des für die erste Auflage gezahlten Honorars zu bezahlen.[210] Das Verlagsrecht erstreckte sich nach § 1016 ALR »auf die erste Ausgabe des Werks, mit Inbegriff aller fernern Theile und Fortsetzungen desselben«. Wenn die erste Auflage ein Erfolg war, konnte der Autor für die zweite Auflage oft ein höheres Honorar als für die erste Auflage verlangen. War der Verkauf unerwartet schlecht, kam es selten zu einer zweiten Auflage.[211] Beispielsweise schrieb Grillparzer 1828 an einen Wiener Beamten: *»die Honorierung solcher Werke von Seiten des Buchhändlers geschieht nach Auflagen, über deren jede besonders kontrahiert wird. Der hiesige Buchhändler Wallishauser hat mir für zwei aufeinanderfolgende Auflagen meines Trauerspiels: Ottkar in einem und demselben Jahre, und zwar für die erste Auflage 1500 f.K.M. und für die zweite 1200 f.K.M. bezahlt.«*[212] Die Einnahmen der erfolgreicheren Autoren konnten also infolge von Neuauflagenhonorar höher sein als die nachfolgend angegeben Durchschnittssätze für einen Bogen, die nur eine Auflage betreffen.

Nahm der Autor hingegen Erweiterungen, Verbesserungen oder Ergänzungen vor, wurde dies in der Regel höher entgolten. Eine neue *Ausgabe,* die von der unverän-

---

[208] REIMER, *Passion & Kalkül*, S. 204.

[209] Laut FEDER, *Neuer Versuch einer Darstellung*, S. 11, war 1780 das Neuauflagenhonorar gängige Vertragspraxis. Die Autoren vereinbarten mit dem Verleger, *»daß dieser bey der ersten und bei jedweder folgenden Auflage, nur eine gewisse Anzahl Exemplare abdrucken, und bei jeder neuen Auflage das ganze Honorarium oder einen Theil desselben bezahlen solle«.*

[210] § 5 Abs. 1 VerlG bestimmt: Der Verleger ist nur zu einer Auflage berechtigt. Ist ihm das Recht zur Veranstaltung mehrerer Auflagen eingeräumt, so gelten im Zweifel für jede neue Auflage die gleichen Abreden wie für die vorhergehende.

[211] Vgl. FÜSSEL, *Verlagsbibliographie Göschen*, S. 152; KRIEG, *Materialien*, S. 120. Adolf Müllner erhält beispielsweise für DIE SCHULD, für die erste Auflage (1816) von Göschen 50 Friedrich d'or, für die zweite Auflage 70 Friedrich d'or, für die dritte und die vierte jeweils 100 Friedrich d'or, und für die erste und die zweite Auflage von König Yngurd jeweils 1200 Taler. Schopenhauer hingegen musste mit Heinrich Brockhaus 1843 darüber verhandeln, ob der erste Band von DIE WELT ALS WILLE UND VORSTELLUNG in der Neuauflage mit dem zweiten Band nur gegen Zahlung eines Druckkostenzuschuss erscheinen konnte (sie einigten sich auf einen Honorarverzicht).

[212] Zitiert nach KRIEG, *Materialien*, S. 125. »*f.K.M.*« war vermutlich eine Abkürzung für eine Kurantmünze aus Silber.

Tabelle 3.17: Staffelung Reimer (Bogenhonorar in Taler)

Grundhonorar	3	Absatz mind. 1500	15
Absatz mind. 350	5	Absatz mind. 1500 in 6 Jahren	17
Absatz mind. 500	8	Absatz mind. 1500 in 5 Jahren	18
Absatz mind. 750	10	Absatz mind. 1500 in 4 Jahren	20

nach Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 226 f.

derten neuen *Auflage* zu unterscheiden war, durfte der Verleger nach § 1017 ALR nur nach Vereinbarung mit dem Autor veröffentlichen. Die Verbreitung des Neuauflagenhonorars setzte sich aber nicht aufgrund der gesetzlichen Regelung durch, denn die Bestimmungen des ALR übernahmen nur die bereits durch das Marktgeschehen eingeführte Praxis.

In anderen Verträgen war eine bestimmte Honorarsumme vorgesehen, von der ein Teil mit Manuskriptablieferung, ein weiterer Teil bei Absatz einer bestimmten Anzahl an Exemplaren fällig wurde *(Staffelvertrag)*.[213] Aufschlussreich ist die Staffelung des Vertrags zwischen dem Verleger Reimer und dem Autor Heinrich Bauer (um 1827), die folgende Zahlungen vorsah: 3 Taler je Bogen als Grundhonorar, 2 Taler, wenn 350 Exemplare verkauft waren, 3 weitere Taler, wenn 500 abgesetzt waren, 2 weitere Taler, wenn 750 Exemplare verkauft waren, 5 weitere Taler, wenn die gesamte Auflage von 1500 Exemplare verkauft sein sollte. Erfolgte der Absatz innerhalb von vier Jahren, erhielt der Autor nochmals 5 Taler. Die in Tabelle 3.17 wiedergegebene Staffelung, die bei Reimer in vergleichbarer Art öfters vereinbart wurde, gibt auch Aufschluss über das Interesse des Verlegers an einem zügigen Absatz.

Eine Variante des Staffelhonorars war das *Mindestabsatzhonorar,* nach dem erst ab einer bestimmten verkauften Stückzahl dem Autor ein Honoraranspruch zustand. Die erste Honorarzahlung war beispielsweise fällig, wenn 200 Exemplare abgesetzt waren und mit höheren Absatzzahlen kamen weitere Zahlungen hinzu.

Beim *Absatzhonorar* erhält der Urheber für jedes verkaufte Exemplar einen bestimmten Betrag, beispielsweise zehn Prozent des Verkaufspreises für die abgesetzten Exemplare. Beim *Mischmodell* – die in Deutschland heutzutage übliche Methode – erhält der Urheber einen Vorschuss (Garantiehonorar, sofern überhaupt Honorar bezahlt wird), im übrigen ein Absatzhonorar. Oft steigt der prozentuale Anteil je Exemplar mit steigender Absatzzahl. Der Prozentsatz orientiert sich zumeist am gebundenen Ladenpreis, da der Verleger an Buchhändler und Barsortimenter zu unterschiedlichen Konditionen liefert. Der Autor erhält mit Abgabe des Manuskripts einen Vorschuss für beispielsweise 1000 abgesetzte Exemplare. Übersteigt der Absatz die 1000 Exemplare,

[213] Vgl. die Beispiele bei Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 223–229.

ist für den übersteigenden Absatz der vereinbarte Anteil an der Bemessungsgrundlage (Laden- oder Abgabepreis) zu bezahlen.

Ein reines Absatzhonorar, bei dem nachträglich und nur nach verkauften Stückzahlen abgerechnet wird, war bis 1850 in der Praxis nicht anzutreffen. Ein gewisses Mindesthonorar wurde in der Regel bezahlt.

Vereinzelt gab es *Gewinnbeteiligungen,* bei denen der Autor und der Verleger sich beispielsweise den Reingewinn teilten.[214] Die Gewinn- und Verlustbeteiligung führte zu einer Teilung des unternehmerischen Risiko zwischen dem Verleger und dem Autor. Bei manchen Vereinbarungen kann man nicht mehr von einem *Autorenhonorar* sprechen. Das in Großbritannien öfters anzutreffende Kommissionsmodell sah vor, dass der Verleger auf Kosten des Autors sich um die Beschaffung der Materialien kümmert, den Druck beaufsichtigt und eine Beteiligung am Erlös erhält und gelegentlich auch das Zahlungsrisiko übernahm.[215]

Beim *Druckkostenvorschuss* zahlte der Autor einen bestimmten Betrag an den Verleger, damit dieser das Buch druckt und in seinem Vertrieb übernimmt. Die Höhe des Vorschusses wurde vereinbart und konnte über und unter den tatsächlichen Kosten des Verlegers liegen. Der Druckkostenzuschuss war im betrachteten Zeitraum relativ selten anzutreffen. Er spielt in der gesamten Literatur zu den Autorenhonoraren keine Rolle. Die Autoren verlangten in der Regel Honorar und bekamen auch gewisse Beträge. Bei Reimer handelt es sich um einzelne Privatdrucke und Auftragsarbeiten, also Fälle, in denen der Verleger nicht das Absatzrisiko übernahm.[216]

Das sich bereits ab 1780 durchsetzende Neuauflagenhonorar ist neben der risikoreicheren Gewinnteilung vermutlich das Optimum, was ein Autor vereinbaren konnte, soweit er dem Verleger nicht zugleich ein exklusives Recht überträgt. Auf längere Sicht wurde das Autorenhonorar immer mehr vom Erfolg des jeweiligen Werks abhängig. Risiko und Chance der Autoren erhöhten sich, während das Risiko der Verleger sich nur verringerte. Zwar musste der Verleger bei hohen Absatzzahlen dem Autor ein höheres Honorar bezahlen. Jedoch ist dies bei Licht betrachtet kein Risiko, da bei hohen Absatzzahlen der Gewinn des Verleger nur nicht so stark anstieg, aber immer noch höher war als bei geringeren Absatzzahlen.

---

[214] Steiner, *Autorenhonorar*, S. 164–180; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 213–230, wobei die Gewinnbeteiligungen bei Reimer offenbar mit öfter auftraten als bei den von Steiner untersuchten Verträgen.

[215] Das Modell war in Großbritannien zu Beginn des 19. Jahrhunderts weiter verbreitet als in Deutschland; vgl. St Clair, *Reading Nation*, S. 165, der auf die Häufigkeit solcher Kommissionsvereinbarungen hinweist. In Deutschland waren Aufträge auf Kommissionsbasis, in denen der Verlag nur als Dienstleister erscheint, offenbar eher an besondere Umstände und Anlässe gebunden (vgl. Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 235).

[216] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 234 f.

3.2.7.2 Entwicklung des Honorars

Bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts waren fast alle Autoren Geistliche, Beamte, Ärzte, Professoren oder Lehrer, allgemeiner gesprochen Gelehrte oder Seelsorger, die auf die Erträge ihrer schriftstellerischen Tätigkeit nur selten existentiell angewiesen waren und die gelegentlich durchaus beachtlichen Honorare als Nebeneinkommen ansahen.[217] Allerdings wurde auch schon vor 1750 teilweise gut bezahlt. Samuel von Cocceji etwa, preußischer Großkanzler und von Friedrich II. mit der Rechtsreform betraut, erhielt von der Waisenhausbuchhandlung 1748 für Introductio ad Henr. L B. de Cocceji Grotium 1034 Reichsthaler, Janus für das Schullexikon der reinen und zierlichen Latinität 540 Taler.[218] Vereinzelt konnten freie Schriftsteller mit Zusatzeinnahmen durch Auftragsarbeiten und verlegerische Tätigkeit überleben.[219]

Das Honorar variierte von Null (oder einem Druckkostenzuschuss) über eine gewisse Anzahl von Freiexemplaren bis über vierzig Reichsthaler je Bogen.[220] Die unterschiedlich hohen Honorare waren praktisch bei allen Verlagen über den gesamten Zeitraum hinweg anzutreffen, wobei die besonders hohen Honorare eher ab Beginn des 19. Jahrhunderts gezahlt wurden.[221]

Für die Zeit 1750 bis 1840 wird allgemein ein deutlicher Anstieg der Autorenhonorare verzeichnet, allerdings auch weiterhin eine ausgesprochene Vielfalt an Honorarhöhen. Die größte Steigerung erfuhr das Autorenhonorar in der Zeit des Nachdrucks von 1770 bis ungefähr 1800. Von der einmal erreichten Höhe (um 1800) stieg die Vergütung – wenn auch langsamer – an, so lange auch die Zahl der Novitäten stieg.

---

[217] Laut Engelsing, *Literarischer Beruf*, S. 97, waren in Österreich von 464 Schriftstellern 233 Laien und 231 Geistliche und in Württemberg 1790 von 285 Schriftstellern 143 Geistliche (bei aller Problematik solcher Statistiken). Ähnlich wie die Professoren, von denen viele ihre Vorlesungen als Buch einer zweiten Verwertung zuführten, veröffentlichten Geistliche oft Predigten.

[218] Krieg, *Materialien*, S. 84. Nach Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 498, lasteten auf *»einzelnen Unternehmungen des Waisenhausverlags* pro labore *(d. h. an Honoraren) über 5000 Thaler«*. Wie das genau zu verstehen ist, bleibt allerdings im Dunklen.

[219] Steiner, *Autorenhonorar*, S. 110–117, 165 f.; Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 214, sowie Bosse, *Autorschaft*, S. 65–98. Zu den Verlagsverträgen, vgl. Gieseke, *Vom Privileg zum Urheberrecht*, S. 97 f., Bappert, *Wege zum Urheberrecht*, S. 227 ff. sowie ausführlich Steiner, *Autorenhonorar*, S. 62 ff.

[220] Man vergleiche beispielsweise die bei Krieg, *Materialien*, S. 136 f., wiedergegebene Aufstellung des Franzosen Restif de la Bretonne, der seine Honorare auflistet. Dort finden sich neben vielen Nullen folgende Beträge 72, 300, 480, 500, 600, 750, 1200, 1500, 2400, 2734, 4800, 9000 und 27 000 livres (Goldfrancs).

[221] Eine Ausnahme mit äußerst hohem Honorar stellt die 40-bändige Gesamtausgabe von Goethes Werken dar, die Cotta 1828 herausgegeben hat. Goethe sollte ein Honorar von dreitausend Taler je eintausend Exemplare mit einer Garantiesumme von 60 000 Taler (damit war eine Auflage von 20 000 Exemplaren abgegolten) erhalten, vgl. Kurrelmeyer, *Doppeldrucke*, S. 145. Das Bücherhonorar verlor hingegen ab 1750 an Bedeutung, vgl. Steiner, *Autorenhonorar*, S. 212, auch wenn es nach 1800 noch anzutreffen war.

Nachdem der Nachdruckschutz in Deutschland seine Wirkungen zeigte, sank das durchschnittliche Autorenhonorar wieder deutlich.

Steiner hat zahlreiche Verlagsverträge vier größerer Verlagsarchive, das des Cotta-Verlages, das Geschäftsarchiv von Vandenhoeck & Ruprecht, das des Nürnberger Verlages Johann Leonhard Schrag sowie des Würzburger Verlages Stahl, analysiert. Wie er darlegt, lassen sich Durchschnittswerte nur eingeschränkt ermitteln, da die Honorare variieren und die Autoren eine unterschiedliche Anzahl an Freiexemplaren erhielten.[222] Einer der von Steiner untersuchten Verlage war der äußerst erfolgreiche Cotta-Verlag, der einerseits bekannte Autoren über einen längeren Zeitraum an sich binden konnte, andererseits aber auch nicht durch zu hohe Honorare oder andere Fehler sich in wirtschaftliche Verlegenheit brachte. Bei Reimer verhielt es sich nicht anders. Es ist also wahrscheinlich, dass die ermittelten Honorare dem damaligen Marktgeschehen entsprachen und das weitere Nachforschungen das Bild im Wesentlichen bestätigen werden.

Bei Reimer zeigt sich ein vergleichbares Bild. Von den Gesamtkosten des Verlags bei einzelnen Titeln betrug der Anteil für das Autorenhonorar zwischen 6,2 und 52,8 Prozent. Wurden nur die unmittelbaren Herstellungskosten, also Satz, Drucker, Papierkosten und Autorenhonorar zusammengerechnet, betrug der Autorenanteil zwischen 10 und 84 Prozent mit einem Mittelwert von 44 Prozent der Kosten.[223] Manche Autoren erhielten bei Reimer kein Honorar, andere wie Uhland, Nordmann oder Schlegel ganz beträchtliche Zahlungen.[224] Einige Autoren legten weniger Wert auf das Honorar, dafür aber auf Gestaltung des Buches, also die Schrifttype, das Papier oder andere Verlegerleistungen.

Die von Steiner und Reimer ermittelten Werte orientieren sich nicht so sehr an einem Gesamtdurchschnitt, sondern an den am häufigsten anzutreffenden Honorarzahlungen, die in etwa das Durchschnittshonorar für den Durchschnittsautor widerspiegeln (Tabelle 3.19). Die Durchschnittswerte von Steiner (ab 1800) liegen ungefähr 20 % unter denen, die Reimer ermittelt hat. Insgesamt sind die Ergebnisse von Steiner und Reimer jedoch mit anderen Quellen und der Sekundärliteratur weitgehend

---

[222] Steiner, *Autorenhonorar*, S. 57 ff., m. w. Nachw.

[223] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 196, die einen Ausschnitt der Verträge analysiert hat. Zu den Autoren Reimers zählten Schleiermacher, Fichte, Schlegel, E. T. A. Hoffmann, Tieck, Kleist oder Arnim. Der Anteil der Kosten für das Honorar war im Nachdruckzeitalter damit um ein Vielfaches höher als heutzutage. Laut einem vom Verleger-Ausschuss des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels in Auftrag gegebenen, 2003 veröffentlichten Gutachten – Homburg, *Betriebswirtschaftliche Auswirkungen möglicher Veränderungen der Honorarsituation*, S. 20 – beträgt der Kostenanteil für das Autorenhonorar 13,7 %. Die Herstellungskosten belaufen sich auf 34,4 %, die Gemeinkosten auf 26,2 %, Marketing und Vertrieb auf 13,8 % und die Auslieferungskosten auf 8,8 %. Der Verlagsgewinn beträgt 3,1 % des Umsatzes.

[224] Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 200, 219.

konsistent, auch wenn bei Steiner Zahlen zu den Auflagen fehlen.[225] Die Höhe des Honorars war tendenziell gleichförmig: *»Die Menge der Zeilen, die Fläche des Papiers entscheiden sowohl beim Ankaufe des Werks, als beim Verkaufe«*, so Luden.[226] Ein Werk der höchsten Kunst, das mit großer Anstrengung hervorgebracht wurde, könne so in Ansehung des Ertrags weniger einbringen, als eine Arbeit, die ohne Geist und Fleiß nur für den Augenblick verfasst und berechnet wurde. Jedoch machten die Leser der einen Art von Werken nach der Zahl der Köpfe bei weitem den unbedeutendsten Teil des Volks aus, während die anderen Werke von einer *große Menge, die sich kauflustig zum Laden drängt, um eine Waare einzuhandeln,* erworben werde.

Bei Doris Reimer[227] finden sich 26 Beispiele aus den Jahren 1805 bis 1826, aus denen die wirtschaftliche Kalkulation der einzelnen Werke ersichtlich ist. Angesichts der geringen Zahl von ungefähr einem Prozent der Gesamtproduktion des Verlegers Reimers ist die Aussagekraft der Aufstellung bei Doris Reimer natürlich begrenzt. Es handelt sich lediglich um Kalkulationen; – ob und wann die Auflage abgesetzt wurde, blieb unberücksichtigt. Sie zeigen jedoch die große Bandbreite des Honorars (einige Beispiele finden sich in Tabelle 3.20). In manchen Fällen konnte der Autor einen Großteil des möglichen gemeinsamen Gewinns als Honorar vereinbaren, in anderen Fällen erhielt er nur einen sehr kleinen Anteil.

Die bekannten Autoren erhielten in der Regel ein höheres Honorar.[228] Goethe gehörte zweifelsohne zu den bestbezahlten Autoren seiner Zeit, der allein von Cotta, mit dem er nach 1800 in Geschäftsverbindung stand, 270 000 Gulden – im Schnitt sind das 6000 Taler im Jahr – erhalten hatte.[229] Schiller soll von Cotta zu Lebzeiten, beginnend ab 1795 bis 1804 33 000 Gulden – ca. 2000 Taler im Jahr – erhalten haben, darunter 2046 fl. (ca. 1400 Taler) für die erste, nach zwei Monaten vergriffene Wallensteinauflage mit 3300 Exemplaren. Der Erfolg veranlasste Cotta zu einer freiwilligen Zusatzzahlung in Höhe von 1100 fl. (ca. 70 Taler). Für die beiden folgenden Auflagen

---

225 Steiner, *Autorenhonorar*. Die von Steiner festgestellten Vertragstypen wie das Pauschal-, Staffel-, Stufen- und Neuauflagenhonorar zeigen wenig Unterschiede zur aktuellen Verlagspraxis auf.

226 Luden, *Freier Geistes-Verkehr*, S. 331.

227 Reimer, *Passion & Kalkül*, S. 250–252. Dabei wurden bei der Ermittlung der Deckungsauflage Autorenhonorar, Kosten für Druck, Satz, Papier und eventuelle Zusatzkosten addiert. Auf diesen Betrag wurde nochmals ein Zuschlag für Gemeinkosten in Höhe von einem Drittel addiert. Dieser Betrag wurde sodann nochmals verzinst. Diese Zinsberechnung entspricht der Berechnungsmethode Reimers.

228 Bertuch soll laut Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 144 in den 1780er Jahren auf 2500 Taler im Jahr gekommen sein, Goethe nur auf 1500 bis 2000 Taler jährlich.

229 Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 150. Krieg, *Materialien*, S. 95, beziffert das Honorar auf 233 969; Goethes Erben erhielten nochmals 270 944 Gulden. Für die Ausgabe Letzter Hand lagen Goethe Angebote bis zu 200 000 Taler vor, die er aber ablehnte. Neben Goethe sind Walter Scott, dessen Gesamthonorar auf 250 000 Pfund geschätzt wird, Charles Dickens und die Textfabrik Alexandre Dumas, der mit bis zu 63 für ihn schreibenden Angestellten 1200 Bände unter seinem Namen produzierte, als hoch honorierte Autoren zu nennen.

Tabelle 3.18: Beispiele Autorenhonorare 1740–1880

Autor(en)	Werk	Bogenhonorar	Jahr	Verleger
Bahrdt, Teller	Predigten	1,3–1,6 Rthlr.	1740–50	Weidemann
Gellert	Fabeln	1 Rthlr. 8 gr.	1748	Wendler
Klopstock	Messias	3 Rthlr.	1749	
Klopstock	Messias	12 Rthlr.	1762	
diverse	Standard	5–6-½ Rthlr.	1763–70	Weidemann
diverse	Standard	3–5-½ Rthlr.		Breitkopf
diverse	ADB (Zeitschrift)	6–10 Rthlr		Nicolai
	Jenaer Literatur Zeitung	10–20 Rthlr.		
Wieland	Sokrates	8-½ Rthlr.	1769	
Wieland	Lucian	15 Rthlr. 10 gr.		Weidemann
Bürger	Almanach	20 Rthlr.	1775	Dietrich
Herder	Ideen zur Philosophie	12-½ Rthlr.	1784	
Pezzel	Marokkanische Briefe	9 Rthlr.	1785	Kraus
Bertuch	Lengua Espanuola	5 Rthlr.	1788	Schwickert
Bertuch	span.-deut. Lexikon	6-½ Rthlr.	1788	Schwickert
Kant	Kritik der Urteilskraft	6 Rthlr.	1790	Hartknoch
Schiller	Dramen	44 Rthlr.	ab 1800	Cotta
Wolf	Homer Übersetzung	25 Rthlr.	ab 1804	Göschen
Hirt	Die Baukunst n. d. Grundsätzen …	10 Rthlr.	1809	Reimer
Baggesen	Parthenais	25 Rthlr.	1806	Brockhaus
A. L. L. Hom	Archiv f. medic. Erfahrung	10 Rthlr.	1815	Reimer
Voß	Shakespeare Übersetzung	30 Rthlr.	1818	Brockhaus
Uhland	Ludwig der Bayer	20 Rthlr.	1819	Reimer
diverse	Belletristikautoren Standard	4–8 Rthlr.	1850–1880	
diverse	besondere Romanautoren	16–30 Rthlr.	1850–1880	

Tabelle 3.19: Entwicklung des Autorenhonorars 1700–1850

	Honorar je Bogen	
bis 1750	Bücherhonorar	
1750–1770	1–2 Taler	Steiner
1770	12-½ Taler	besondere Autoren
1780	5–6 Taler	durchschn. Autoren
1770–1800	5–6,6 Taler	Steiner
ab 1800	6,6–8,3 Taler	Steiner
ab 1800	9–10 Taler	Reimer
ab 1850	4–8 Taler	Wittmann

erhielt Schiller jeweils 1100 fl.[230] Im Verlagsvertrag über die 1795–1797 von Friedrich Schiller herausgegebene Zeitschrift Horen hatte Cotta drei bis acht Louis d'or, das sind ca. 15–40 Taler, für den Bogen, außerdem ein Drittel des Gewinnes von dem 2000 Exemplare übersteigenden Absatz des Unternehmens vereinbart.[231] 30 Taler für einen Bogen bei 2000 abgesetzten Exemplaren, das bedeutete das Jahresgehalt eines Professors für ca. 350 Seiten Text, eine wahrlich beachtliche Summe.

Bei den durchschnittlichen Honoraren sahen die Zahlen anders aus – ein regelmäßiges Einkommen setzte regelmäßige Leistungen voraus. Goldfriedrich nennt für 1780 fünf bis sechs Taler je Bogen als durchschnittliches Honorar, während *»das Durchschnittshonorar der Unterdurchschnitts-Autoren ein geringeres war.«*[232] Relativ niedrige Honorare sollen nach den *Fundationsgesetzen* der Dessauer Gelehrtenbuchhandlung (1781) gezahlt worden sein. Die *Buchhandlung der Gelehrten* und die *Verlagscasse der Gelehrten* sind Organisationen, die die Versuche der Schriftsteller, im Eigenverlag Bücher zu vertreiben, unterstützen wollten. Ihr Ziel war es, den Autoren im Vergleich zum Marktüblichen höhere Honorare zu verschaffen. Die Buchhandlung der Gelehrten übernahm den Vertrieb der Bücher, die die Autoren im Selbstverlag veröffentlichten.[233] Die Gelehrtenbuchhandlung musste zur Rechtfertigung ihres Zwecks die Herstellungskosten niedrig und die Honorare kläglich darstellen, damit die Gewinne der Verleger möglichst hoch erschienen. Das Honorar beträgt nach den Fundationsgesetzen bei einem vermuteten Absatz von 500, 750, 1000 oder 2000 Bücher 2-1/2, 3, 5 oder 10 Taler pro Druckbogen.[234] Knigge bezeichnete 1792 fünf bis fünfzehn Taler für einen Bogen Prosa als ein angemessenes Honorar für einen Schriftsteller mit Ruf, das auch bezahlt worden sei.[235] Knigge kam um 1790, also noch während der Hochzeit des Nachdrucks, zu dem Ergebnis, dass die Nachteile der Autoren und des Publikums durch den Nachdruck bei weitem nicht so gravierend gewesen sein können, wie von den Verlegern vorgegeben wurde. Er konnte auch in den letzten beiden Jahrzehnten des 18. Jahrhunderts sich und seine Familie von seinen Autorenhonoraren ernähren.[236]

Für ein Werk von 23 Bogen – ein Alphabet (im Oktavdruck sind das 368 Seiten) – kommt Steiner zu einem durchschnittlichen Entgelt zwischen 115 und 153 Taler (5 bis 6,6 Taler je Bogen) für das letzte Drittel des 18. Jahrhunderts und zwischen 153 bis 191 Taler (6,6 bis 8,3 Taler je Bogen) für die Spanne von 1800 bis 1850. Bei Reimer erhielten die Autoren im Schnitt zwischen 9 und 10 Taler Erstauflagenhonorar für einen Bogen,

---

230 Krieg, *Materialien*, S. 100.
231 Schmidt, *Deutsche Buchhändler*, S. 150.
232 Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 122.
233 Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 46.
234 Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 57; Abschnitt 4.3.
235 Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 15.
236 Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 28; vgl. auch Steiner, *Autorenhonorar*, S. 345.

Tabelle 3.20: Kosten und Erlöse bei Reimer

	Niebuhr	Franceson	Bartholdy	Fichte	Grimm	Kleist
Jahr	1815	1809	1805	1806	1812	1811
Auflage	1515	1505	1020	1525	1006	1020
Honorar (Rthlr.)	75	90	71	600	300	57
Druck (Rthlr.)	33	162	134	165	171	50
Papier (Rthlr.)	49	147	188	296	420	70
Erlös (Rthlr.)	631	753	2607	2457	2347	594
Deckungsabs.	597	1266	245	1046	606	326
A-Hon. v. Gewinn	19,5 %	75,4 %	3,6 %	77,8 %	32,2 %	15,8 %

also zwischen 207 und 230 Taler für ein Alphabet. Auch wissenschaftliche Werke wurden in diesem Rahmen, oft darüber, honoriert.

Betrachtet man in den 26 Beispielen bei Reimer die Zahlen und die dort ermittelten Mittelwerte, rechnet die 33 % Buchhandelsrabatt heraus, ergibt sich ein durchschnittlicher Erlös von 2365 Taler je Werk. Dem stand ein durchschnittliches Honorar von 204 Taler, also rund 8,6 % des Buchhandelspreises bei Verkauf der gesamten Auflage gegenüber. Berücksichtigt sind Fälle wie Bartholdy (1805) der vom rechnerischen Umsatz in Höhe von 3950 Taler nur 1,8 % erhielt. Fichte konnte hingegegen vom rechnerischen Umsatz im Buchhandel von 3722 Taler einen Anteil von über 16 % vereinbaren. Neuauflagen wurden in der Regel gesondert honoriert. Wurde nur ein Teil der Auflage verkauft, blieb das Honorar in der Regel gleich, so dass der relative Anteil des Autors am Umsatz sich zu Lasten des Verlegers erhöhte. Hervorzuheben sind die Honorare für wissenschaftliche Werke, die bei Reimer schon vor 1810 zehn Taler und mehr je Bogen (sowie Neuauflagenhonorar) erreichten. Dies betrifft nicht nur klassische medizinische oder juristische Werke, sondern ebenso Abhandlungen über den Staatshaushalt, Landwirtschaft, Ingenieurwesen, Architektur oder naturwissenschaftliche Arbeiten. Friedrich Karl Gustav Gericke vereinbarte etwa 1811 vier Louis d'or je Bogen für die zweite Auflage des Werks Praktische Anleitung zur Führung der Wirthschafsgeschäfte für angehende Landwirthe. Für die erste Auflage von 1808 war die Hälfte (zehn Taler) vereinbart worden.[237] Die durchschnittlichen Zahlungen von einigen Hundert Talern waren angesichts des anderweitig erzielbaren Einkommens wie auch des wirtschaftlichen Potentials eines Buchs beachtlich hoch.

Mit dem Wirken des Urheberrechts im Buchmarkt stieg das Honorar nicht, sondern ist – wie die Zahl der Novitäten – stark gesunken. Das Autorenhonorar erreichte um

[237] Anhang E bei Reimer, *Passion & Kalkül.* Ausnahmen gab es selbstverständlich: 1836 zahlte Leo R. Grünberg an Reimer 100 Taler zur Bestreitung der Druckkosten und erhielt im Gegenzug 200 Exemplare des Werks: *Theorie der orientalischen Cholera oder versuchte Beantwortung der von der Russ. Regierung aufgegebenen Frage über diese Krankheit.*

1840 einen Höhepunkt, der in den nächsten 40 Jahren für nahezu alle Autoren in weite Ferne rückte[238] (und heute nur selten erreicht wird). Man kann nicht behaupten, dass ab 1840 das Interesse an Literatur gesunken ist. Dies wird an Autoren wie Goethe, Schiller, Jean Paul, Wieland oder Herder deutlich. Die Schutzrechte an den Klassikern liefen zum 9. November 1867 aus. Sofort stellten verschiedene Verlage sehr hohe Auflagen der Werke der Klassiker her und verkauften sie zu weit günstigeren Preisen als vor allem Cotta, der die Rechte an den meisten Klassikern besaß. Schon 1868 hieß es, dass Schiller hundert Mal häufiger verkauft worden wäre, wenn seine Werke nicht als Monopol einzelner Verleger so teuer gewesen wären.[239]

1861 sahen die Usancen der Honorierung wie folgt aus: *»In der Regel einigen sich Verleger und Urheber […] über eine gewisse Honorarsumme, welche im Zweifel bei Ablieferung des Manuscripts zahlbar ist. […] Der Autor […] hat seinerseits der Verabredung gemäß das Manuscript zu liefern und zwar innerhalb der bedungenen Zeit. Jede verschuldete Verspätung macht ihn dem Verleger gegenüber zum Ersatz des reellen Schadens verbindlich. Das Manuscript soll leserlich geschrieben sein […] Das Recht auf Auszahlung seines bedungenen Honorars steht ihm selbst dann zu, wenn die Drucksache für den Verleger keinen Gewinn abgegeben hat. Daß das Honorar theilweise in Büchern ausgezahlt werden könne, ist im Zweifel nicht anzunehmen. Das Recht auf Freiexemplare besteht, wenn nicht nur eines für den Schriftsteller (Aushängeexemplar) gemeint ist, ebenfalls nicht ohne besonderen Vertrag; doch ist ein solches im Buchhandel auf 6 bis 10 Exemplare üblich.«*[240]

So erhielten angehende und wenig gefragte Autoren nach einer Buchhandlungsbroschüre (1856) nur noch vier Taler pro Bogen,[241] wenn sie sich nicht wieder wie vor 1750 mit 50 oder 100 Freiexemplaren begnügen oder gar einen Druckkostenzuschuss bezahlen mussten. Bei Dramen und Lyrik, so Wittmann, waren Druckkostenzuschuss und Freiexemplare die Regel, bei Romanen seltener. Die Entwicklung des Honorars war mit Urheberrecht rückläufig. In finanzieller Hinsicht wurden die meisten Autoren zurückgeworfen in die Zeiten vor 1770. Gottfried Keller, der 1846 als unbedeutender Autor für einen Gedichtband noch 400 Taler erhielt, konnte beim wesentlich umfangreicheren Grünen Heinrich neun Jahre später nur ein für diese Zeit ungewöhnlich hohes Honorar von 666 Taler erzielen. Der Verkauf schleppte sich über Jahrzehnte hin.[242] Das Durchschnittshonorar für einen guten Roman eines talentvollen und bekannten Schriftstellers überstieg unter gewöhnlichen Umständen selten 150 Taler und oft waren es nur 100 Taler, hieß es 1867 im Börsenblatt für den deutschen Buch-

---

238 Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 166.
239 Vgl. Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 137.
240 Fischer, *Rechtskunde*, S. 145 f.
241 Prinz, *Stand, Bildung und Wesen des Buchhandels*, S. 60.
242 Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 167.

handel.[243] Einer der beliebteren Autoren jener Zeit, Robert Giseke (1827–1890), erhielt zwischen 1850 und 1866 für seine fünf Romane in insgesamt 15 Bänden 630 Taler. An Fontane wurden von seinem Hauptverleger im Laufe von 39 Jahren insgesamt 38 000 Mark, also nicht ganz 13 000 Taler gezahlt. Um 1870 erhielten Autoren ersten Ranges wie Heyse und Fontane ein Bogenhonorar von 16 Talern. Nominal war das nicht mehr, als Autoren ersten Ranges 90 Jahre früher erhalten hatten. Um 1880 tauschen sich die Autoren Keller und Storm aus und kamen zu dem Ergebnis, dass mehr als 80 Goldmark (ca. 26,7 Taler) Bogenhonorar kaum erzielbar seien[244] Die Autoren waren auf den Zeitschriftenmarkt, so sie denn dort unterkommen konnten, angewiesen, denn die Zeitschriften zahlten deutlich höhere Honorare.

Dass Hans Kelsen für Hauptprobleme der Staatsrechtslehre (1911) an den Verleger Siebeck einen Druckkostenzuschuss von 15 Mark je Bogen, einschließlich Korrekturen 899,60 Mark bezahlte, und so trotz Verkaufs der gesamten ersten Auflage zum hohen Preis von 16 oder 18,50 Mark (gebunden) im Laufe eines Jahrzehnts keinen Gewinn erzielte,[245] entspricht dem heute selbstverständlichen pekuniären *Honorar* der Wissenschaftler. Im intertemporären Vergleich war es angesichts einer vielfach größeren potentiellen Leserschaft und den allgemein gestiegenen Einkommen ein dramatischer Abstieg.

3.2.7.3 Aktuelle Honorare

Ein Vergleich zwischen 1800 und 2000 lässt sich aufgrund der vollständig veränderten Umstände gewiss nicht ernsthaft durchführen, aber als Gedankenspiel ist er aufschlussreich. Da es nur ein Gedankenspiel ist, sollen nur grobe Anhaltspunkte genannt werden. Das Autorenhonorar nahm in der Nachdruckzeit einen deutlich höheren Stellenwert bei den Gesamtkosten ein als heute. Ein Anteil des Honorars in Höhe von 30 oder 40 liegt der Wert eher bei 8 bis 15 %.[246] Man muss sich die durchschnittlichen Druckkosten bei Reimer (Tabelle 3.10) für einen Titel mit einer Auflage von 1500 Exemplaren vor Augen halten: Die bedeutendsten Positionen bei den Kosten betrugen:

---

[243] Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 168.

[244] Vgl. Sprengel, *Geschichte der deutschsprachigen Literatur*, S. 156. Ausführliche Informationen zu Storms Honoraren finden sich in seiner Verlagskorrespondenz bei Storm et al., *Gebrüder Paetel Briefwechsel*. Zu Fontane vgl. Hartz, *Fontane im literarischen Leben*, S. 332–404. Vgl. hierzu auch Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 165–177. Einzelne, erfolgreiche Dramatiker konnten teils hohe Einnahmen erzielen.

[245] Dies kann in der historisch-kritisch bearbeiteten Gesamtausgabe Hans Kelsens Werke, Band 2, S. 901 f. (2008, Tübingen: Mohr Siebeck, 199 Euro), nachlesen.

[246] Eine Schnellumfrage des Börsenvereins in 2006 ergab einen Kostenanteil für Honorare von 7,6 %; vgl. *Kleine* in: Clement et al., *Ökonomie der Buchindustrie*, S. 76.

1. Druck und Satz – hochgerechnet auf 1500 Exemplare – 4,5 bis 6 Taler;

2. das durchschnittliche Autorenhonorar 8 bis 10 Taler.

Die heutzutage üblichen Honorararten zeigen eine gewisse Nähe zu den bereits vor zwei Jahrhunderten entwickelten Berechnungs- und Zahlungsmodalitäten.[247] Der Verband Deutscher Schriftsteller und eine repräsentative Anzahl deutscher Belletristikverlage haben nach mehreren Verhandlungsrunden am 9. Juni 2005 gemeinsame Vergütungsregeln für Autoren belletristischer Werke unterzeichnet. Laut dieser Vereinbarung erhalten Autoren im Regelfall bei Hardcoverausgaben zehn Prozent vom Nettoverkaufspreis ihrer Bücher. Für Taschenbuchausgaben wurde das Honorar auf fünf Prozent mit festen Steigerungsstufen bei hohen Auflagen vereinbart.[248]

Neuerscheinungen der größten und meistverkauften Sachgruppe Belletristik – Anteil am Umsatz von knapp über 30 % – kosteten 2006 im Durchschnitt 13,03 Euro (Hardcover 20 Euro und Taschenbücher 10 Euro).[249] Geht man von einem Verkaufs-

[247] Das Pauschalhonorar wird heute in erweiterter Form für alle denkbaren Nutzungsarten (§ 31 a UrhG) als Buy-out bezeichnet. Das typische Mischmodell sieht vor, dass der Verlag dem Autor eine prozentuale Beteiligung am Erlös sowie einen Vorschuss bezahlt. Auch das Staffelhonorar, wonach der Autor erst ab dem Verkauf einer bestimmten Anzahl von Werken Honorar erhält, ist häufig anzutreffen. Daneben gibt es heute eine Vielzahl von Zuschussgestaltungen, die vom einfachen Druckkostenzuschuss über die Verpflichtung zur Abnahme einer bestimmten Anzahl zum Ladenverkaufspreis oder einer Ausfallgarantie reichen. Die Zuschussverlagsproduktionen sind heutzutage im Bereich der Wissenschaft oder Belletristik viel häufiger anzutreffen als im Nachdruckzeitalter. Damals war der Zuschuss die große Ausnahme, während heute Zuschuss oder kein Honorar im wissenschaftlichen Bereich die Regel zu sein scheinen.

[248] Lucius, *Verlagswirtschaft*, S. 345. Bei Taschenbüchern muss die Zahl der abgesetzten Exemplare 20 000 übersteigen, damit die Minimalbeteiligung von 5 % überschritten wird. Die Beteiligung an Nebenrechten beträgt 50 Prozent bei buchnahen Nebenrechten (zum Beispiel Übersetzungen) und 60 Prozent bei buchfernen Nebenrechten (z.B. Medienrechten). Bei Sachbüchern und erfolgreichen belletristischen Autoren kann in der Praxis das Honorar auch auf 15 % des Ladenverkaufspreises steigen. Noch höhere Beteiligungen sind außerhalb des Selbstverlags selten.

[249] Der deutsche Buchmarkt mit ca. einer Milliarde verkaufter Bücher im Jahr gehört zu den relativ großen Märkten. 2006 wurden nach Berechnungen des Börsenvereins mit Büchern 9,3 Milliarden Euro Umsatz gemacht, 1,1 Prozent mehr als 2005. Im Unterschied zur phonographischen und Videowirtschaft führt der Buchhandel keine umfassende Statistik über Verkaufszahlen; es ist den Verlagen überlassen, ob und wieweit sie Stückzahlen bekanntgeben. Die meisten Verlage nennen nur punktuell Verkaufszahlen. Bestseller zeichnen sich durch einen innerhalb einer kurzen Zeit erreichten großen Verkaufserfolg aus. Nachschlagewerke, Lexika, Ratgeber, Bibeln und Standardwerke werden nicht in die Bestsellerliste aufgenommen, da die Listen nicht durch Titel wie 1000 ganz legale Steuertricks u. ä. belastet werden sollen. Ähnlich wie im 18. Jahrhundert sind es eher unauffällige Titel, die tatsächlich dauernd hohe Verkaufszahlen aufweisen, wie Der Duden (Die deutsche Rechtschreibung), Der kleine Prinz von Antoine de Saint-Exupéry, Kinderbücher von Astrid Lindgren oder Erich Kästner, Gesetzestexte bei dtv-Beck, (Bürgerliches Gesetzbuch, Arbeitsgesetze und Steuergesetze), Atlanten, Kalorientabellen, Schullektüre wie Nathan der Weise (Lessing), Homo Faber (Frisch) oder Faust (Goethe), Langenscheidt Universalwörterbuch Englisch oder Kochbücher.

preis von zwanzig Euro für eine Hardcoverausgabe aus, müssen von einem Werk immerhin 15 000 Exemplare abgesetzt werden, damit dem Autor ein Entgelt von 30 000 Euro erhält. Das entspricht en etwa dem durchschnittlichen Jahreseinkommen von vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern in 2007[250] oder 150 Taler in 1830.

Um sich unter den ersten zwanzig Plätzen der Belletristik-Liste platzieren zu können, müssen mindestens 30 000 bis 40 000 Exemplare verkauft sein; im Sachbuchbereich liegen diese Zahlen niedriger. Verkaufszahlen im mittleren oder hohen sechsstelligen Bereich sind sehr selten.[251] Nimmt man ein Honorar von zehn Prozent bei einem Verkauf von 100 000 Exemplaren und einem üblichen Verkaufspreis von zehn Euro an, erhält der Autor eines Bestsellers ein Entgelt in Höhe von 100 000 Euro, was man in etwa mit 1000–1200 Taler um 1800 vergleichen kann.

Wenn von einem Hardcover 4000 Exemplare verkauft werden, ist das aber schon ein außergewöhnlicher Erfolg. Taschenbuchauflagen betragen in der Regel 3000 bis 6000 Exemplare. Geht man von einem Werk aus, dass sich gut verkauft, also viertausend Hardcover und zehntausend Taschenbuchausgaben, erhält der Autor hierfür ca. 15 000 Euro.[252] Das ist grob gerechnet ein Viertel Jahresgehalt eines Professors und setzte um 1800 keinen auffälligen Erfolg voraus, sondern entsprach dem unteren Durchschnitt für ein Werk mit 400 Seiten, das ein durchschnittlicher wissenschaftlicher oder belletristischer Autor regelmäßig erzielen konnte. Vor diesem Hintergrund befremdet es, wenn man auf den ersten Seiten eines aktuellen wissenschaftlichen Buchs den Hinweis liest: *»Gedruckt mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft«,* und dann einige zehn oder hundert Seiten weiter das Klagelied über die niedrigen Honorare in der Zeit ohne Urheberrecht vernimmt.

3.2.8 Novitäten

Die zum deutschen Buchmarkt zumeist genannten Daten über die Zahl der Novitäten beruhen auf den Katalogen zur Frankfurter und Leipziger Buchmesse, wobei ab 1750 Leipzig maßgeblich wurde. Die Zahlen entsprechen aber von 1770 bis 1800 kaum den

---

[250] Vgl. etwa Statistisches Bundesamt, *Arbeitnehmerverdienste im Prod. Gewerbe und im Dienstleistungsbereich – 2. Quartal 2007.* Nur in den Branchen, in denen in der Regel keine Ausbildung erforderlich ist – etwa Gaststättengewerbe – wurde weniger verdient.

[251] Rautenberg, *Sachlexikon des Buches*, Bestseller. Laut einem 2003 veröffentlichten Gutachten (Homburg, *Betriebswirtschaftliche Auswirkungen möglicher Veränderungen der Honorarsituation*, S. 10) beträgt die Auflage im Bereich Belletristik bei Hardcovertiteln bei 72,6 % weniger als 10 000, bei Taschenbücher bei der Hälfte. Bei Sachbüchern bleiben 79,3 % (Hardcover) beziehungsweise 70,4 % (Taschenbuch) unter 10 000. Wieviel davon verramscht wird – das Absatzhonorar hängt ja nicht von der Druckauflage ab –, ist nicht ersichtlich.

[252] Eine 2007 veröffentlichte Studie mit insgesamt 25 000 britischen und deutschen Autoren hat ergeben, dass der durchschnittliche deutsche Autor im Jahr 12 000 Euro verdiente; Kretschmer/Hardwick, *Authors' earnings*, S. 5.

tatsächlichen Zahlen, da die Messekataloge nicht die Aufgabe einer Bibliographie hatten, sondern Verkaufskataloge für den überregionalen Handel waren. Teilweise wurden Titel nur angekündigt und teilweise wurden alte Werke als neu angepriesen. Umgekehrt fehlen in den Messekatalogen auch zahllose Werke. Vor allem bis 1800 sind viele Schriften aus dem süddeutschen Raum auf der Messe nicht vertreten, weil die oft als rückständig eingeschätzte katholische Erbauungsliteratur oder altmodische Ritterromane im Norden nur geringen Absatz versprachen und die Spaltung des Marktes erst noch überwunden werden musste.[253]

So schätzt Koppitz[254] die Zahl der Neuerscheinungen um 1800 auf 7000 und mehr. Bertuch schätzte 1799 die Zahl auf 8000,[255] während der Messekatalog nur ca. 4000 Titel listete. Die Depression trat mit der napoleonischen Besetzung ein. Nach dem Wiener Kongress dauerte es noch bis 1821, bis auf der Messe der alte Höchststand von 1805 wieder erreicht war. Anlässlich der Leipziger Herbstmesse 1826 wurde die deutsche Produktion mit der französischen verglichen. Das Literatur-Blatt nannte für die Jahre 1814 bis 1826 für Frankreich insgesamt 33 774 neu erschienene Bücher, für Deutschland hingegen 50 303. Dies wurde ergänzt mit folgendem Kommentar:

> Man ersieht aus dieser Vergleichung, daß die deutsche Bücherproduktion weit stärker ist als die französische, zumal, wenn man bedenkt, daß die als noch nicht fertig angezeigten Bücher, die bis auf wenige Ausnahmen wirklich erschienen sind, ohne auf's neue angezeigt zu werden, in den betreffenden sechsundzwanzig deutschen Meßkatalogen noch 735 Seiten anfüllen, wobey man etwa auf jede Seite zehn Werke rechnen darf und daß unter den hier nicht mitverzeichneten Büchern in fremden neueren Sprachen auch noch wenigstens eine Minderzahl von deutschen Verlegern herrührt.[256]

Die Zahl der Neuerscheinungen wurde für die Jahre 1814 bis 1826 auf rund 60 000 geschätzt, deutlich mehr als in Abbildung 3.7 eingezeichnet. Nicht berücksichtigt wurden in dieser Aufstellung ferner zahllose periodische, vor allem wissenschaftliche Schriften und Taschenbücher, von denen jährlich nochmals Hunderte erschienen, die nicht zur Messe gebracht wurden.

Die höchste Zahl in den Messekatalogen wurde 1843 mit 14 039 erreicht und sank

---

[253] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 248; Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, 8 f.; Koppitz, *Bibliographie*, S. 22.

[254] Koppitz, *Bewilligung kaiserlicher Druckpivilegien*, S. 354.

[255] Hüttner, *London und Paris*, Bd. 4, S. 237 f. Für Deutschland ist die Zahl von über 4000 Neuerscheinungen im Zeitraum um 1800 durch die Kataloge der Messen belegt. Die Angaben bei Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 120, für die Zeit vor 1830 sind schlichtweg falsch (was er selbst auf S. 100 belegt, indem er für 1805 insgesamt 4081 Neuerscheinungen nennt, aus der Tabelle auf S. 120 sich jedoch mittelbar ein viel geringerer Wert ergibt).

[256] Literatur-Blatt vom 10. Nov. 1826, S. 359 f.

dann bis 1849 auf 8197.[257] Nach diesem Tiefstand stieg die Zahl der Novitäten wieder. Der Höchststand von 1843 wurde erstmals nach über 35 Jahren im Jahr 1879 (14 179 Novitäten) erreicht, wobei die 1871 eingeführte Gewerbefreiheit eine nicht zu unterschätzende Rolle gespielt haben dürfte. Die Zahl der Neuveröffentlichungen stieg weiter über 18 975 Titel 1890, bis die Kriege und Wirtschaftskrise in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts im Buchmarkt ihre Wirkung zeigten. Die eindrucksvolle Zahl der Novitäten um 1843 wird deutlich, wenn man bedenkt, dass 1960 im geteilten Deutschland (West) 22 500 neue Titel auf der Frankfurter Messe erschienen (pro Kopf weniger als 1843).[258]

In Abbildung 3.7 auf Seite 254 sind die deutschen Messenovitäten sowie die Schätzungen über die Neuerscheinungen in Großbritannien nach St Clair[259] wiedergegeben. Es sind ferner die Schätzungen von Nicolai für 1780 mit 5000 (einschließlich Übersetzungen, aber ohne Disputationen, Gelegenheitspredigten, Programme etc.), der Berner Zeitung für 1791 (5000) sowie die Bertuchs für 1799 mit 8000 Neuigkeiten eingetragen.[260] Es gibt offensichtlich deutliche Abweichungen zwischen den Messenovitäten und der Zahl der tatsächlich erschienenen neuen Bücher, was darauf zurückzuführen ist, dass Dissertationen, katholische Schriften etc. nicht auf die Messe gebracht wurden.[261] Heinzmann will in Deutschland in der Zeit 1774 bis 1794 allein 5850 Romane gezählt haben.[262] Die Zahl der wissenschaftlichen Veröffentlichungen beschreibt Heinzmann 1795 als *»Meeresfluth«:*

> Keine Nation hat in den letzten dreysig Jahren so viel gedruckt, als die Deutsche. Frankreich, das doch an Volksmenge mit Deutschland gleichstehet, und an Künstlern, Schriftstellern und gewiß nicht nachstehen darf; — England, wo Preßfreiheit und Nationalwohlstand alle Stände zur Lektüre einladen; — keine der aufgeklärten Nationen alter und neuer Zeit, hat jemals einen Meßkatalog gesehen, wie die Deutschen einen alle 6 Monate liefern, wo im Durchschnitt jede Fakultät, jede Wissenschaft ihre 50 oder 60 neue Werke erhält.[263]

[257] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 248; Goldfriedrich, *Bd. 4*, S. 10, 199, Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 117.

[258] 1993 teilten sich die 67 206 angebotenen Titel in 40 096 Erstauflagen und 18 110 Neuauflagen auf. 2007 waren es 96 479 Titel (86 084 Erstausgaben, der Rest Neuauflagen).

[259] St Clair, *Reading Nation*, S. 455 f.

[260] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 248; Hüttner, *London und Paris*, Bd. 4, S. 243.

[261] Die Bibelanstalt druckte im 18. Jahrhundert Bibeln und Neue Testamente in Millionen; Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 485.

[262] 1801 sollen allein 429 neue Romane erschienen sein. Nach der französischen Besetzung dauert es bis 1818, bis 423 Romane erscheinen. Die Zahl steigt bis 1843 auf 1130, um 1846 wieder auf 369 Titel zu sinken; vgl. Wittmann, *Geschichte Buchhandel*, S. 219.

[263] Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 125. Einige Seiten weiter heißt es, dass jährlich mindestens dreihundert Romane erscheinen; 1773 bis 1794 seien insgesamt 5850 Romane erschienen (a.a.O., S. 149).

Tabelle 3.21: Novitäten der Messekataloge 1751–1880

1751–55	1321	1806	3200	1834	9000	1861–65	9691
1756–60	1209	1813	2323	1838	10000	1866–70	10100
1761–65	1375	1821	4375	1840	10808	1871-75	9367
1770	2000	1826	5000	1841–45	12751	1876-80	14062
1780	2095	1829	6000	1846–50	9682	1890	18975
1800	4000	1830	7000	1851–55	8686	1960 (West)	22500
1805	4181	1832	8000	1856–60	8814	2007	86084

Für die Zeit bis ungefähr 1770 kann man davon ausgehen, dass ein bedeutender Teil der Messenovitäten auf das System des Tauschhandels zurückzuführen war. Viele Neuerscheinungen wurden auf die Messe gebracht, damit die Verleger-Sortimenter sie gegen Messenovitäten aus den anderen Regionen eintauschen konnten. Danach führte die Spaltung des Buchhandels und die Ablehnung des Tauschs vieler Buchhändler auf der Messe dazu, dass – jedenfalls auf der Messe – die bloß um des Tauschens Willen gedruckten Bücher weniger wurden. Es kamen mehr Bücher auf die Messe, die um des potentiellen Verkaufserfolges oder auch aus aufklärerischen Motiven gedruckt wurden.

Dies spiegelt sich in den zeitgenössischen Äußerungen wieder, die nicht mehr vom Problem der Makulatur als Folge des Tauschhandels sprachen, sondern von der *Vielschreiberei*. Ab 1785 setzte der Rückgang des Nachdrucks ein, weil die Originalverleger auch günstige Exemplare anboten. Mit Einführung des Konditionenhandels begann die Vereinigung des süd- und norddeutschen Buchhandels. Diese Entwicklung wurde aber durch den Krieg 1805–1815 unterbrochen.[264] Der starke Anstieg nach dem Ende der französischen Besetzung ist wohl auch darauf zurückzuführen, dass nunmehr wieder Verleger aus allen Regionen des Deutschen Bundes auf der Messe vertreten waren.

Den stärksten Druck übte jedoch der Wettbewerb aus.[265] Betrachtet man die Wirkungen des Nachdrucks, wird vor allem eines deutlich: Hohe Gewinne konnten nur mit neuen Werken erzielt werden. Der Originalverleger hatte stets für eine kurze Frist eine exklusive Stellung, die ihm die Möglichkeit gab, höhere Preise zu verlangen. Solange es keinen Wettbewerber gab, war der Verleger in seiner Preisgestaltung theoretisch von Wettbewerbsdruck frei. Wenn der Autor oder das Werk jedoch beliebter

[264] Die Völkerschlacht bei Leipzig 1813 gilt als die bis dahin größte Feldschlacht der Weltgeschichte, und welche Folgen Hunderttausende durch das Land ziehender Soldaten, die versorgt werden mussten, hatten, braucht nicht weiter beschrieben werden.

[265] Insoweit auf eine über längere Zeit gewachsene Mentalität abzustellen, erscheint jedenfalls im Hinblick auf Deutschland nicht sinnvoll. Süddeutschland und Österreich holten beispielsweise den Rückstand bis 1800 schnell auf.

waren und Nachdruck wahrscheinlicher wurde, musste er mit Preisnachlässen oder günstigeren, qualitativ schlechteren Ausgaben reagieren. Dies erhöhte die Zahl der Druckexemplare und verminderte den Gewinn mit seit längerem erhältlichen Titeln. Wer hohe Gewinne erzielen wollte, musste neue Werke herausgeben, da der Wettbewerb nur kurzfristig höhere Gewinnspannen erlaubte. Der Wettbewerb förderte die Produktion neuer Werke.

Die Deutschen haben somit ihren Ruf als *Volk der Dichter und Denker* (zumindest in erheblichem Maße) dem Nachdruck zu verdanken. 1836 schrieb Menzel,[266] auf den das geflügelte Wort wohl zurück geht,[267] unter der Überschrift *»Die Masse der Literatur«,* dass man in Deutschland an Stelle des Doppeladlers eine Gans (wegen des Gänsekiels) in das deutsche Wappen setzten könnte:

> Die Feder regiert und dient, arbeitet und lohnt, kämpft und ernährt, beglückt und straft bei uns. [...] Das sinnige deutsche Volk liebt es zu denken und zu dichten, und zum Schreiben hat es immer Zeit. Es hat sich die Buchdruckerkunst selbst erfunden und nun arbeitet es unermüdlich an der großen Maschine. Die Schulgelehrsamkeit, die Lust am Fremden, die Mode, zuletzt der Wucher des Buchhandels haben das Uebrige gethan, und so baut sich um uns die unermeßliche Büchermasse, die mit jedem Tag wächst, und wir erstaunen über das Ungeheure dieser Erscheinung, über das neue Wunder der Welt, die cyclopischen Mauern, die der Geist sich gründet. [...] Wohin wir uns wenden, erblicken wir Bücher und Leser. Auch die kleinste Stadt hat ihre Leseanstalt, der ärmste Honoratior seine Handbibliothek.

3.3 Großbritannien

3.3.1 Währung

Das britische Geld war wie die anderen Währungen dieser Zeit nach dem Edelmetallgehalt und dem Gewicht in unterschiedliche Münzen aufgeteilt. Die englischen Abkürzungen gehen auf Begriffe des Mittelalters in Latein zurück: £ = libra (lb), s. = solidus und d. = denarius. Ein Pfund entsprach ursprünglich dem Gegenwert von einem Pfund Silber. Münzeinheit war das Pfund, die einem silbernen Pfund Sterling, 20 Schilling oder 240 Pence entsprach. Ab 1601 wurde ein Pfund (Troy-Pfund

[266] Menzel, *Deutsche Literatur. Tl. 1*, S. 3–4

[267] Honnefelder/Leenen, *Dichter und Denker*, S. 47, nennen Karl August Musäus (1735–1787). Soweit sie allerdings gerade Goethe als Beleg für die Vorteile des Urheberrechts nennen, der im Vertrauen auf einen Schutz der Leistungen des Autors geschrieben hätte, ist das bizarr, denn 1. wurde Goethe sehr oft nachgedruckt, 2. wusste Goethe (und seine Verleger), dass nachgedruckt wurde und 3. wurde Goethe erst durch die zahlreichen Nachdrucke vor allem des Götz berühmt. Das Goethezeitaler entspricht in etwa der Nachdruckzeit.

mit 373 g Feinsilber) in 62 Schilling ausgemünzt, so dass ein Pfund in etwa 120 g Feinsilber (vier Unzen oder eine halbe Mark) entsprachen.[268] Die Guinea entsprach ab 1717 einundzwanzig Schilling. 1816 wurde der Goldstandard mit dem Sovereign, einer Goldmünze mit einem Feingehalt von 7,3 g Gold im Wert von einem Pfund, eingeführt.[269] Auf diesem Wert vom Beginn des 17. Jahrhunderts blieb das Pfund – ein kaum zu erklärendes Wunder – über drei Jahrhunderte.

3.3.2 Einkommensverhältnisse

Über die Einkünfte der britischen Arbeitskräfte sind relative genaue Zahlen verfügbar.[270] 1688 lebten in England 62 % der Bevölkerung von einem Jahreseinkommen in Höhe von 6–20 £ und weitere 34 % von einem Einkommen von 40–80 £.[271] Ein größerer Kaufmann hatte im 17. Jahrhundert im Schnitt ein Einkommen von 400, ein Handwerker 38 Pfund.[272] Das Jahreseinkommen eines einfachen Matrosen betrug 20 £. 1730 kamen in Glasgow Studenten, die allerdings bereits mit vierzehn Jahren ihr Studium begannen, in Gemeinschaftsunterkünften und bei Hafer- und Erbsenbrei mit fünf Pfund im Jahr aus.[273] Ein Drittel der Bevölkerung galt als verarmt und war auf Armenhilfe angewiesen. Allerdings sind die Zahlen angesichts eines erheblichen Teils der Bevölkerung, die ihre Nahrung selbst anbauten oder etwa als Hausangestellte oder Lehrling Kost und Logis gestellt bekamen, nur bedingt aussagekräftig.

Die Lohnsteigerung wird von Abel[274] in 25-Jahresdurchschnitten, basierend auf 100 für 1675–1700 mit rd. 105 für 1700–1725 und mit 118 für 1725–1750 angegeben. Dies ergibt für die arbeitende Mittelschicht[275] ein durchschnittliches Einkommen zwischen 50 und 110 £ im Jahr (um 1750). Dieses Ergebnis deckt sich in etwa mit den Angaben der Lohnsummen der Gesellen *(Journeymen's Wages)* des erfolgreichen Verlegers und Druckers William Strahan, die in der Zeit 1740–1760 zwischen 20 s. und 30 s. 2 d. je

---

[268] Smith, *Wealth of Nations*, S. 40–43; 56–65.

[269] Braudel, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*, S. 394–400.

[270] Der Streit über die Höhe des tatsächlichen Einkommens orientiert sich mehr an der Frage, wie der statistische Warenkorb eines Arbeitsnehmers zu bewerten ist; vgl. etwa Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 653; Allen, *Real Wages in the British Industrial Revolution*, S. 13.

[271] Sombart, *Frühkapitalismus*, S. 1088 f. Die üblichen Gehälter der Hausangestellten beliefen sich für Frauen und Köche auf zwölf Pfund im Jahr, sieben bis neun Pfund für Hausmädchen, zwölf bis zwanzig Pfund für Zofen. Hausdienern war neben vierzehn Pfund noch eine Livree zu stellen.

[272] Sombart, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 597. Auf über 200 Pfund im Jahr kamen 1688 rund 2,6 % der Familien; Braudel, *Der Handel*, S. 519.

[273] Ross, *Adam Smith*, S. 78.

[274] Abel, *Agrarkrisen*, S. 164. In der Zeit 1725–1750 war der durchschnittliche Lohn rund 20 % höher als 1675–1700.

[275] Die gilt nicht für die zu den Handlangern, Tagelöhnern und Bauern zu zählende Bevölkerung.

Tabelle 3.22: Britische Währung im 18. Jahrhundert

1 Schilling (s.)	12 Pence (d.)
1 Pfund (£)	20 Schilling
1 Guinee	21 Schilling (1 £ 1 s.)

Woche (also ca. 50 bis 75 £ p.a.) und Kopf betrugen.[276] Allerdings gehörten die Löhne im Druckgewerbe zu den höchsten, die ausgebildete Gesellen erzielen konnten. Und die Löhne bei Strahan waren hoch, denn 1801 wurde im Schnitt im Druckgewerbe 30–33 s. in der Woche bezahlt.[277]

Die britischen Arbeitskräfte erhielten laut Smith[278] (1776) zwar mehr, als zwingend erforderlich war, um sich selbst und die Familie zu ernähren. Jedoch reichte es in Schottland gerade hin, so dass der Großteil der Bevölkerung sich in erster Linie von Hafer ernähren musste, während in England das bessere Getreide verbraucht wurde. Handwerksgesellen verdienten um 1777 im Schnitt 21 s. 9 d. in der Woche (57 £ im Jahr), und 1801 27 s. (ca. 70 £ im Jahr).[279] Unausgebildete Arbeitskräfte, Handlanger, Tagelöhner und Arbeitskräfte auf dem Land verdienten weniger, laut Smith 1 s. 6 d. am Tag in London, in Edinburgh nur 10 d.[280] Nach den Aufzeichnungen von Arthur Young (1767) ergibt sich ein Durchschnitt für das Jahreseinkommen der Arbeitskräfte in der Landwirtschaft von 20 £ 3 s. 4 d., für Arbeiter im produzierenden Gewerbe (Textilien, Manufakturen und Bergbau) zwischen 20 und 40 £.[281] Tagelöhner bekamen 1790 in London am Tag zwei bis drei Schilling, also bei einer hohen Zahl von 250 Tagen Beschäftigung 25 bis 37,5 £ im Jahr.[282] Ab ungefähr 1770 bis 1840 erhöhte sich das Realeinkommen der unteren Schichten um ca. 50 % im Rahmen von kleinen Auf-

[276] Vgl. die Aufstellung bei Winkler, *Handwerk und Markt*, S. 76. Die Angaben von Smith, *Wealth of Nations*, S. 120, in London würden die Arbeiter neun bis zehn Schilling am Tag verdienen, ist für die Zeit der Veröffentlichung (1776) zu hoch gegriffen.

Einkommensteuer wurde ab 1793 als eine Art Kriegsabgabe von Einkommen über 60 £ erhoben. Beckett/Turner, *Taxation and Economic Growth*, S. 378; Jackson, *British Incomes Circa 1800*, S. 258 f. Besteuert wurden typische Gegenstände der Vermögenden wie Fenster im Wohnhaus, Uhren, Jagdhunde, Hausangestellte, Mieteinnahmen, Erbschaftssteuer oder Papier etc. (Besant, *London – 18th Century*, S. 631–635).

[277] Laut Rogers, *Six Centuries of Work and Wages*, S. 408, hat sich der Schnitt von 24 s. in der Woche (1777) über 27 s. (1795) auf 30 s. in 1801 erhöht, so dass die Zahlungen bei Strahan offenbar vergleichsweise hoch ausgefallen sind.

[278] Smith, *Wealth of Nations*, S. 91–93.

[279] Rogers, *Six Centuries of Work and Wages*, S. 408.

[280] Smith, *Wealth of Nations*, S. 82.

[281] Rogers, *Six Centuries of Work and Wages*, S. 403–406.

[282] Trusler, *London Adviser*, S. 98. Zu den unterschiedlichen Lohnhöhen, vgl. auch Smith, *Wealth of Nations*, S. 120–125.

Tabelle 3.23: Einkommensverhältnisse GB 1780–1830

	1780	1800	1830
Landarbeiter	28 £	30 £	31 £
Bürobote	30 £	32 £	50–60 £
Handwerksgesellen	57 £	70 £	
Geistlicher		120 £ / 500 £	
Angestellte	70–105 £	125–300 £	200–450 £
höhere Angestellte	120–170 £	200–400 £	400–800 £
Arzt, Rechtsanwalt		500–1000 £	
Finanzdirektor	170–400 £	500–1500 £	500–2500 £

und Abschwüngen sowie einem stärkeren Einbruch mit Beginn der napoleonischen Kriege, der aber spätestens 1820 vollständig ausgeglichen war.[283]

Die Schwierigkeit bei den Einkommen der britischen Bevölkerung liegt darin, dass genaue Angaben über eine Mittelklasse, die zwischen den armen und den reichen Bürgern angesiedelt sein soll, kaum möglich sind. Während man in Deutschland das Einkommen einer bürgerlichen Mittelschicht grob bestimmen kann, waren die Disparitäten bei den Einkommen in Großbritannien im 18. und 19. Jahrhundert deutlich größer. Das betrifft sowohl die privaten wie die vom Staat bezogenen Einkommen. Ein Teil der Bevölkerung beteiligte sich an riskanten Finanzgeschäften oder neu aufkommenden Industrien und das Einkommen war von deren Erfolg abhängig. Agenten oder Makler konnten erhebliche Vermögen erwirtschaften. Durch spekulative Geschäfte lagen Reichtum und Überschuldung näher beieinander als bei ruhigen und relativ risikoarmen Geschäften. Bischöfe konnten bis zu zehntausend Pfund im Jahr verdienen, der Direktor der Bank of England fünftausend Pfund und der Finanzdirektor (Treasurer) der Navy erhielt 1816 im Jahr 4323 £.

Einkommen unter 60 £ im Jahr wurden um 1800 nicht besteuert, bei 100 £ waren 2 £ 10 s. zu bezahlen.[284] Ab diesem Einkommen konnte man sich als der Mittelschicht zugehörig ansehen. Um 1800 betrug das durchschnittliche Einkommen eines Offiziers bei der Navy ungefähr 150 £ und das eines Kapitäns je nach Alter zwischen 200 und 500 £.[285] Das durchschnittliche Einkommen eines Rechtsanwalts in London betrug 995 Pfund, der Median lag hingegen bei 580 Pfund (das waren 80 Pfund mehr als bei den Ärzten).[286] Die Einnahmen der Professoren waren teilweise weniger vom Gehalt als vielmehr von den Zahlungen der Studenten an den Professor abhängig.[287]

[283] Burnette, *Wages and Employment*, S. 674.
[284] Jackson, *British Incomes Circa 1800*, S. 259.
[285] St Clair, *Reading Nation*, S. 478.
[286] Bei einer kleinen Anzahl von Anwälten; Jackson, *British Incomes Circa 1800*, S. 269 f.
[287] Smith, *Wealth of Nations*, S. 760 f.

Tabelle 3.24: Angestellteneinkommen GB 1821

	Treasury	Bank of England	Coutts Bank	and. Lond. Banken	Versicher.	Bank of Scotland
1. Ebene	1227–1432 £		1117 £			1038 £
2. Ebene	634–1023 £	421–623 £	317–542 £	227–442 £	316–415 £	363–436 £
3. Ebene	91–522 £	Ø 223 £	102–284 £	62–291 £	62–291 £	67–249 £

Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 658

1800 erhielten in Edinburgh fünf Medizinprofessoren überhaupt kein Gehalt, sondern waren vollkommen auf die Studiengebühren ihrer Studenten angewiesen.

In Großbritannien existierten schon im 18. Jahrhundert größere Unternehmen, die eine Vielzahl von Verwaltungsangestellten hatten. Hierzu gehörten Banken, Versicherungen oder etwa die Ostindienkompagnie, die vergleichbar hohe Gehälter zahlten, wie sie auch in den Behörden und Ministerien gezahlt wurden.[288] Die Einnahmen der Angestellten zeigen folgendes Bild: Bis ungefähr 1775 wurden junge Büroboten sehr schlecht bezahlt. Ab 1775 erhöhte sich der Lohn auf ungefähr 30 £ im Jahr, stieg bis 1800 auf ungefähr 40 £ und erhöhte sich nach 1816 auf ca. 60 £. Die mittleren Bankangestellten verdienten um 1775 zwischen 70 und 105 £. Ihr Gehalt stieg bis 1830 auf 150 £ für Berufsanfänger und auf 450 £ für solche mit 30 Jahren Erfahrung. Die oberen Angestellten erhielten um 1775 ca. 170 £, 1800 um 500 £ und 1830 zwischen 400 und 900 £.[289] In der Ostindienkompagnie wurden höhere Gehälter bezahlt, die bis 1815 zum Teil aus erheblichen Bonusleistungen bestanden. Die zur obersten Mittelschicht zu zählenden führenden Angestellten erhielten 1760 zwischen 400 und 600 £ im Jahr. Um 1800 erhöhten sich die Zahlungen auf 900 bis 1500 £ und erreichten gegen 1830 Beträge von 1250 bis 2500 £.[290]

Die Mittelschicht als potentielle Buchkäufer vergrößerte sich mit der Industrialisierung schneller als in Deutschland. 1850 hatten 110 000 Familien ein jährliches Einkommen von über 150 £. Davon hatten 39 500 ein steuerbares Einkommen zwischen 150 und 200 £, 29 400 ein Einkommen zwischen 200 und 300 £ und 14 400 ein Einkommen zwischen 300 und 400 £.[291]

Einige Zahlen noch zu den am Buchhandel beteiligten Unternehmern, bei denen zumeist nur Schätzungen über den Wert des Nachlasses bekannt sind. Die bis 1750 erfolgreichsten englischen Verleger, Jacob Tonson I und II, starben 1736 und 1737

[288] Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 658.
[289] Boot, *Earnings in the Bank of Scotland*, S. 634–640.
[290] Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 647, 657, Musgrove, *Middle-Class Education*, 99 f.
[291] Altick, *English Common Reader*, S. 277. Diese Familien wären laut Altick bereit gewesen, die zu dieser Zeit günstigen Bücher für fünf oder sechs Schilling zu kaufen.

und hinterließen ein Vermögen von zusammen mindestens 140 000 Pfund. Andrew Millar[292] starb 1768 mit einem Vermögen von ungefähr 60 000 Pfund, Alexander Donaldson hinterließ 1794 mindestens 100 000 Pfund. Lackington, der gebrauchte Bücher und Restauflagen im großen Stil verkaufte, verdiente um 1790 jährlich zwischen 4000 und 5000 Pfund. Cadell hinterließ 1802 mindestens 150 000 Pfund, bei Thomas Longman II waren es 1797 mehr als 60 000 Pfund, bei Charles Dilly mehr als 80 000 Pfund und bei James Dodsley neben beträchtlichem Grundbesitz 70 000 Pfund. William Strahan hinterließ 1785 neben beträchtlichem Grundbesitz allein ein bewegliches Vermögen von 95 000 Pfund, sein jüngster Sohn und Nachfolger Andrew soll es bis zu seinem Tod 1831 zum Millionär, einem der reichsten Bürger des Landes, gebracht haben.[293] Der 1830 verstorbene James Donaldson, Erbe von Alexander Donaldson und Herausgeber des Edinburgh Advertiser, hinterließ sein Vermögen von 240 000 Pfund für die Errichtung des Donaldson Hospitals in Edinburgh. Die Papierhändler Thomas Wright und William Gill sollen 1797 zusammen gar 600 000 Pfund als Vermögen gehabt haben. Teilweise stammten die Vermögen auch aus dem Vertrieb periodisch erscheinender Schriften, Erbschaften, Heiraten oder Spekulationsgeschäften.[294] Die Geschäfte der führenden Verleger waren jedenfalls von außergewöhnlichem finanziellen Erfolg begleitet, während das Gros der Verleger keineswegs große Vermögen erwirtschaften konnten.[295]

Wie diese Einnahmen einzuordnen sind, zeigen einige Aufstellungen aus dem London Advertiser (1790). Auf den Tisch kam bei 400 Pfund Brot, Butter, Milch, Sahne, Käse, Fleisch, Fisch, Eier, Geflügel, Bier, Tee, Gewürze, Öl, Essig, Zucker und wenig Gemüse. Die Biermenge mit rund sieben Liter am Tag, zwölf Gallonen in der Woche, war immens. Die Bewirtung für Freunde erlaubte einen Hausgast in der Woche. Bei den Ausgaben wurden im Winter jeden Tag drei, im Sommer zwei Kerzen verbraucht. Die Familie kam für Kost und Logis der Hausmädchen auf, so dass diesen etwas mehr als ein halbes Pfund im Monat für persönliche Dinge wie Kleidung, Vergnügen etc. blieb.[296] Mit 400 £ im Jahr war der Haushalt 1790 relativ wohlhabend. Ausgaben für Urlaub, Spenden, Theater, abendliche Vergnügen waren aber nicht vorgesehen. Bei dem halben Einkommen, also 200 £ im Jahr, reduzierten sich einige Positionen deutlich, so die Kleidungskosten und Kleinausgaben von 79 £ 7 s. auf 30 £, die Miete von 66 £ auf 15 £ und die Ausgaben für Nahrungsmittel und

[292] Millar hatte 1728 praktisch mit Null angefangen; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 291.

[293] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 378.

[294] Raven, *Judging New Wealth*, S. 49; Raven, *Business of Books*, S. 217 f.; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 358 f.

[295] Raven, *Business of Books*, S. 362.

[296] Hausmädchen bekamen neben Kost und Unterkunft 12 £ im Jahr, Butler 20 £; vgl. Trusler, *London Adviser*, S. 49.

Tabelle 3.25: Lebenshaltungskosten 1790, London, 400 Pfund

	£	*s.*	*d.*
Nahrungmittel, Getränke, Licht, Kohle, Nähzeug, Bleiche, Seife etc.	189	18	8
Kleidung und Friseur (Ehepaar)	40	0	0
Kleidung (Kinder)	24	0	0
Geburtskosten	6	0	0
Kleinausgaben einschließlich Post	15	8	0
Arztkosten	5	0	0
Schulkosten	8	0	0
Hausmädchen (Gehalt und Steuern)	14	10	0
Miete (50 £), Steuern (16 £)	66	0	0
Bewirtung für Freunde	20	0	0
Wein, Extraausgaben	10	19	4
Summe	*399*	*16*	*0*

Getränke von 189 £ 18 s. 8 d. auf 88 £ 10 s. 2 d. Wenn gespart wurde, blieben mit vier Kindern bei 200 Pfund am Jahresende sogar noch 30 Pfund übrig.[297]

Es war 1780 möglich, mit 170 Pfund im Jahr ohne Not zu leben, während selbst Ausgaben von 400 Pfund noch keinen auffälligen Luxus, sondern ein ausgesprochen komfortables Leben erkennen lassen. Ein Ehepaar konnte, wenn die Einnahmen zum Beispiel aus Pensionen stammten, mit 400 Pfund längere Reisen etwa nach Italien finanzieren. Um 1800 erhöhten sich die Einnahmen, aber auch die Lebenshaltungskosten, so dass 250 £ für ein bürgerliches Leben notwendig wurden.[298] Für Bildungsbürger wie Ärzte, Rechtsanwälte, höhere Angestellte oder akademisch gebildete Geistliche waren um 1800 500 £ bereits ein erzielbares Jahreseinkommen. Damit lagen sie aber über dem Durchschnitt der Mittelschicht. Die Lebenshaltungskosten stiegen bis 1830 nicht, jedoch die Einkommen insbesondere der Ober- und Mittelschicht. Zwar konnte man mit 125 Pfund im Jahr leben, um jedoch als Bürgerlicher heiraten zu können, waren mindestens 200 bis 400 £ im Jahr notwendig.[299]

Anhand dieser Zahlen kann man zumindest einen überschlägigen Vergleich anstellen, da eine Einkommensgruppe relativ genau bestimmt werden kann. Das ist das Einkommen, das für eine Familie mit nicht zu vielen Kindern für das Überleben gerade hinreicht. Dies waren in Deutschland ungefähr 100 Taler im Jahr. Wenn bei-

[297] Trusler, *London Adviser*, S. 181–186. Vgl. auch Besant, *London – 18th Century*, S. 304. Andere Warenkorbzusammensetzungen finden sich bei Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*, S. 651–653, oder Allen, *Real Wages in the British Industrial Revolution*, S. 3–13.

[298] Trusler, *London Adviser*, S. 187 f., gibt 1790 für ein Ehepaar (ohne Kinder) mit zwei Hausangestellten 250 £ als ausreichend für ein komfortables Leben an.

[299] Altick, *English Common Reader*, S. 276.

spielsweise in Heimarbeit Kleidung hergestellt wurde, teilweise in Naturalien gezahlt wurde oder ein eigener kleiner Garten vorhanden war, konnte auch weniger genügen. In Großbritannien kann man den notwendigen finanziellen Bedarf zum Überleben im Bereich von etwa zwanzig Pfund ansiedeln. Zwanzig Pfund wogen in etwa 146 g Gold oder 2400 g Feinsilber. Der Friedrich d'or hatte 6,03 g Gold und wurde in der Regel in fünf Taler umgerechnet, so dass der minimale Lebensbedarf von ca. 100 Taler mit ungefähr 121 g Gold oder 1670 g Silber gedeckt werden konnte. In der Mittelschicht traten die Unterschiede ebenfalls hervor: 800 Taler entsprachen 13,36 kg Feinsilber, 200 Pfund hingegen 24 kg Feinsilber. Diese Vergleiche in Edelmetall sind aber nur bedingt aussagekräftig. 1825 kosteten beispielsweise 100 kg Weizen im Großhandel in England 30,5 Reichsmark, in Hamburg hingegen 7,80 oder in Danzig 9,40 Reichsmark (oder den Gegenwert in Silber).[300] Die britische Mittelschicht hatte vergleichsweise höhere Einkommen, was dem Stand der in Handel und technischer Entwicklung führenden und fortschrittlichsten Wirtschaftsmacht entsprach.

3.3.3 Herstellungskosten

Die Herstellungskosten folgten den gleichen Strukturen wie in Deutschland. Die deutlichen Produkt- und Preisdifferenzierungen waren aber im englischen Buchhandel nicht anzutreffen. Während in Deutschland die Vorzensur die Verbreitung unliebsamer Texte und Bilder einschränkte und verteuerte, wurde in Großbritannien der Buchhandel und das Zeitschriftengewerbe besteuert. Zeitungen wurden mit einer Art Stempelsteuer[301] belastet, Zeitungsanzeigen mit einer Verbrauchssteuer und das Papier nach Gewicht. 1818 betrug die Steuer auf Papier 3 d. je engl. Pfund (Gewicht). Billigeres Papier wurde vergleichsweise stärker belastet, da Bemessungsgrundlage das Gewicht war. Für ein Ries Druckpapier waren 5 s. 3 d. bis 5 s. 6 d. Steuern zu bezahlen.[302] In Großbritannien trat als weiterer Kostenpunkt die Werbung stärker in den

[300] Abel, *Agrarkrisen*, S. 227, Tab. 19. Entscheidend für den hohen Getreidepreis war die britische Getreidepolitik, denn von Danzig nach London betrugen die Transportkosten, Abgaben und Handelsaufschläge – aber ohne die britischen Einfuhrzölle – für 100 kg Weizen nur 4,70 RM.

[301] Die Steuer auf Zeitungen erreichte einen Höhepunkt in der Zeit des Krieges mit dem revolutionären Frankreich. Der damalige Premier William Pitt the Younger nutzte laut Feather, *History*, S. 87, 91 die Steuer dazu, den Käuferkreis der Zeitungen einzuschränken, indem die ärmeren Schichten sich diese nicht mehr leisten konnten und so von revolutionären Schriften ferngehalten wurden. 1819 betrug die Steuer 4 d. und wurde 1836 auf 1 d. gesenkt. Steuern auf Flugschriften wurden 1833, auf Kalender 1834 aufgehoben; vgl. Raven, *Business of Books*, S. 346.

[302] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 271; Besant, *London – 18th Century*, S. 635; Sher, *Enlightenment & Book.*, 445. Ein Ries wog zwischen 21½ und 24 Pfund. 1861 wurde die Papiersteuer aufgehoben; Raven, *Business of Books*, S. 347. Zu den Steuern im 18. Jahrhundert; vgl. Pollard, *Dublin's Trade*, S. 114.

Abbildung 3.3: Druckbild eines neuen Romans (1839)

36 CHOICE OF TYPE. 37

It will be well to familiarize the eye with these different Sizes of Type, which may easily be done by a little practice, as it will greatly facilitate the understanding of the various technical details connected with the Press.

Next to the Size of the Type, the Size of the Page will have to be decided upon. Though both these points are in a great degree regulated by custom, they are yet in practice sufficiently open to variation, to meet the case of each particular Work. Thus by the Size of the Type, and Number of Lines, a Work may be either expanded, or compressed, as may be desired.

Pica is the type usually employed in Printing works of History, Biography, Travels, &c., in the Demy octavo size; Small Pica, in Novels, Romances, &c., in the Post octavo size; and Long Primer, Poetry, in the Foolscap octavo size.

To take for an example, the Novel, or Romance size. The ordinary Page employed in Works of this kind, contains twenty-two Lines, each Line containing, on an average, eight Words. Three hundred such Pages are considered the proper quantity for an ordinary size Volume. If a Manuscript, therefore, should contain about two hundred Pages, each Page containing about thirty-three Lines of eight Words, it would occupy about three hundred Pages in Print. Should the Manuscript, however, contain but one hundred and eighty such Pages, then in order to form three hundred Printed Pages, each Page would have to consist of but twenty, instead of twenty-two Lines.

On the above principle, it will not be difficult for an Author to form a tolerably correct idea of the extent of a Work—that is, sufficiently so for all general purposes; and the comparison may be extended to any Work of any kind thus—having first selected a Work in Print, which it is desired that in Manuscript should resemble, the Number of Words in a Line, and of Lines in a Page of each, being ascertained, if the disparity between them shall be in any specific ratio, as in

Vordergrund.[303] So schätzte Rees 1818 die Ausgaben für Werbung auf ein Zehntel bis zu einem Drittel der Gesamtausgaben für einzelne Werke, ein Anteil, der auch im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts, jedenfalls bei den kleineren Auflagen, üblich war.[304] Führende Buchverleger gaben oft zugleich die führenden Rezensionsorgane und andere Zeitungen heraus, in denen sie die Werke aus ihrem Verlag beworben, teils mit ganzseitigen Artikeln auf der ersten Seite.[305]

Die meisten Bücher wurden in ausgezeichneter Qualität auf hochwertigem Papier gedruckt.[306] Die exklusive Aufmachung war bis weit in das 19. Jahrhundert hinein

[303] Raven, *Business of Books*, S. 239, meint, dass die Anzeigen auch mit den hohen Preisen der Bücher zusammenhingen.

[304] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 271. Von den von ihm an Ausgaben für Werbung genannten Kosten in zwölf Monaten in Höhe von 4638 £ 7 s. 8 d. entfiel ungefähr ein Drittel auf Steuern für die Werbung. Auch bei John Murray, einer der britischen Großverleger des ausgehenden 18. Jahrhunderts, haben die Kosten zwischen 15 und 30 Prozent der Kosten für die Publikation eines Buchs betragen; vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 362.

[305] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 361–372.

[306] Auf die britischen Luxuswerke auf indischem Papier mit handkolorierten Stichen, bei denen teilweise ein Band zwanzig Guineen kostete, soll hier nicht eingegangen werden.

Abbildung 3.4: Druckbild eines günstigen Buchs (1841)

6 THE ROMANCIST AND NOVELIST'S LIBRARY.

congregation was crowding to church. They soon recognised me. Every one, as he encountered me, started back with aversion. I had been very fond of children, and I now involuntarily offered a groschen to a boy who skipped past me. He looked steadfastly at me for a moment, and threw the groschen in my face. Had my blood been only a little less excited, I would have remembered that the beard which I brought from the fortress added to the hideousness of my features; but my wicked heart had infected my reason. Tears, such I had never shed, ran down down my cheeks.

"The boy knows not who I am, nor whence I come," said I in an undertone to myself, "and yet he shuns me as a noxious animal. Have I then been branded on the forehead, or have I ceased to bear the likeness of a man, because I feel that I can no longer possess the affections of one? This contempt made me smart more bitterly than a three years' condemnation to the gallies, for I had behaved kindly to him, and knew that he bore me no personal dislike.

"I sat down in a timber yard opposite the church; what were the precise thoughts which passed through my mind I know not; yet this I know, that I stood up enraged when none of all my acquaintances, as they passed by, deigned even to salute me—no, not one. I unwillingly left my post to look for a public-house, and as I was turning round the corner of a street I ran against my Jane. 'Sonnenwirth' (host of the Sun), cried she aloud, and made a motion to embrace me; 'you here again, beloved Sonnenwirth! Thanks be to God that you are come again!'—Her clothes bespoke hunger and misery, there was sickness in her countenance, and her look proclaimed the abandoned creature to which she was reduced. I quickly divined what had most likely happened—some royal dragoons that I had just met showed me that there was a garrison in the town. 'Soldatendirne' (soldier's wench), cried I, and with a smile I turned my back on her. It gave me pleasure to perceive that there was still a creature beneath me in the rank of the living. Her I had never loved.

"My mother was dead. My creditors had payed themselves with my little house. I had no one and nothing. All the world shunned me as if infected with a plague, but I had at last lost all sense of shame. I used formerly to withdraw myself from the sight of men, because their contempt was insupportable. I now obtruded myself into their presence, and took delight in frightening them. It was well for me that I had nothing more to lose, and nothing more to look after. I had no longer need of any good quality, because I was no longer expected to possess one.

"The whole world stood open to me; in a foreign province I might be deemed a man of good reputation, but I had not the courage even to appear one. Despair and shame had at length forced this character on me. The last resource that remained to me was to learn to do without reputation—I dared no longer to claim any. Had my vanity and pride outlived my humiliation, I should have been obliged to make away with myself.

"What I had by this time particularly resolved was unknown even to myself. I wished to do evil—of so much I have an obscure recollection—I wished to deserve my fate. The laws, thought I, are beneficial to the world, therefore I resolved to violate them. I had formerly transgressed them out of necessity and inclination, I now did so of free choice for my pleasure.

"My commencement was that I continued my deer-shooting. The chase had by little and little become my ruling passion, and besides, I must live. But this was not the only inducement, I longed to bid defiance to the royal edict, and to injure my sovereign by every means in my power. I no longer cared being caught, for I had a bullet ready for my detector, and I knew that my aim never missed its mark. I killed all the deer I started; I turned but a little into money; I left the most to rot. I lived miserably in order to bear the expense of lead and powder. The devastation that I made in the great chase was notorious, but no suspicion rested on me; my name was forgotten.

"I led this kind of life for some months. One morning, according to my custom, I rambled through the forest to follow the track of a stag. For two hours I had fatigued myself to no purpose, and was already beginning to give up my prey for lost, when I all at once perceived it within shot. I was just taking aim and about to pull the trigger, but suddenly the appearance of a hat, which lay on the ground a few steps before me, terrified me. I searched accurately around and discovered the ranger Robert behind the thick trunk of an oak, with his gun levelled at the same stag at which I had taken aim.

"A death-like coldness ran through my limbs at this sight. Now this was the man whom of all things living I hated the most bitterly, and this man was at the mercy of my bullet. At

THE CRIMINAL. 7

this moment the entire world seemed to be in my gun, and the hate of my entire life crowded into the top of the finger with which I might cause the murderous pressure. An awful invisible hand hung over me; the hour-hand of my destiny pointed irrevocably to this dark minute. My arms trembled when I gave the dreadful choice to my gun—my teeth chattered as in the shivering of a fever, and my choking breath struggled in my lungs. For an instant the direction of my gun wavered between the man and the deer—for a minute—yet one—and again another. Revenge and conscience wrestled obstinately and dubiously, but revenge prevailed, and the hunter lay dead on the ground.

"My gun fell with the shot. 'Murderer,' I stammered out lengthily; the forest was still as a church yard. I heard plainly that I said 'murderer.' When I stole nearer the man was dying. I stood for a long time speechless over the corpse, a clear burst of laughter at length relieved me. 'Wilt thou keep thy counsel now, good friend?' said I, while I stepped up and turned outward the face of the murdered man. His eyes stood wide open. I became grave, and I again stood still in silence. I began to experience strange emotions.

"Hitherto I had offended in retaliation for my disgrace; something had now happened for which I had not yet suffered. A moment before, no one could have persuaded me that there was any one under heaven more wicked than I; I now began to conjecture that a moment ago my situation was quite an enviable one.

"The justice of God did not occur to me—but a something, I know not well what! The recollection of halter and sword, and the execution of an infanticide which I had witnessed when a school-boy, disturbed me. There was something particularly dreadful in the idea that from this moment my life was forfeited. More I do not recollect. I then wished that he was still alive. I did my best to call to mind, with feelings of gaiety, every evil which the deceased had inflicted on me during his life, but in vain! my memory was as if extinct. I could call to mind no more of all that which a quarter of an hour ago had driven me to distraction. I could not at all conceive how I came to commit this murder.

"I was still standing before the corpse. The cracking of whips and the continued creaking of some waggons which were passing through the wood brought me to myself. It was scarcely a quarter of a mile to the highway, from where the deed was done. I was obliged to think of my safety.

"I unconsciously plunged more deeply into the forest. On the way it occurred to me that the murdered had once possessed a watch. I wanted money to enable me to reach the frontier. Yet my courage failed me to go back to the place where the deceased lay. Here a thought of the devil and of the omnipresence of God terrified me. I collected together all my daring. I went back to the spot, resolved to take it though everlasting hell should be the consequence. I found what I had expected, and also a crown in small coin, in a green purse. Just as I was putting them both into my pocket, I suddenly paused and considered. It was no fit of shame, nor was it an unwillingness to aggravate my crime by robbery. Pride, I believe, it was that made me throw the watch from me again, and keep only half of the coin; I was willing to be considered the personal enemy of the slain, but not his robber.

"I now fled into the thick of the forest. I knew that the wood stretched away four German miles to the north, and here joined the frontier. Till it was fully noon I ran without taking breath. The swiftness of my flight had dissipated the anguish of my conscience; but it quickly returned as my strength became weaker and weaker. A thousand horrid spectres flitted past me, and plunged as it were daggers to my breast. The awful choice between a life full of the restless fear of death, and a violent death by my own hand, was now left me, and I was obliged to make my choice. I had not the courage to leave the world by suicide, and I shuddered at the prospect of remaining in it. Enclosed between the certain miseries of life and the uncertain terrors of eternity, equally unfit to live or to die, I passed over the sixth hour of my flight, an hour so fully fraught with miseries that no man living could number them.

"Buried in abstraction and with my hat drawn down over my eyes, as if this would make me unknown before the eyes of inanimate nature, I had unconsciously and slowly followed a narrow pathway which led me through the closest part of the thicket, when suddenly a rough commanding voice called out to me from before, 'Halt.' The voice was very near, my ab-

in Großbritannien üblich. Beispielsweise veröffentlichten 1839 die Verleger Saunders and Otley ihr Angebot mit folgender Aufteilung:

- ein Band: 41 Werke (Oktav);
- zwei Bände: 29 Werke (Oktav);
- drei Bände: 65 Werke (Oktav);
- acht Bände: 1 Werk (Oktav);
- zwei Quartanten.[307]

Woher diese vielen mehrbändigen Werke kamen, wird deutlich, wenn man sich den typischen Satz vor Augen hält (vgl. Abbildung 3.3 und 3.4). Romane in Oktav wurden üblicherweise mit 22 Zeilen auf einer Seite und im Schnitt acht Wörtern je Zeile,

[307] ANONYM, *Printing and Publishing Assistant*, S. 77–122. Trollopes Romane wurden beispielsweise in der Regel in fünf Bände aufgeteilt, wobei er je Band ein Honorar in Höhe von 600 Pfund erhielt; KRIEG, *Materialien*, S. 151.

Tabelle 3.26: Satz- und Druckkosten 1740–1818

	1740	1784	1818
Satz (Bogen)	9–12 s.	–	12–20 s.
Korrektur (Bogen)	1–1,3 s.	–	–
Druck (1000 Bogen)	6 s.	–	16–28 s.
Kosten 1000 Bogen	16–19,3 s.	30 s.	28–48 s.
1000 Bogen Papier	24–44 s.	32 s.	40–72 s.
Gesamt	40–63,3 s.	62 s.	68–120 s.

das sind ca. 45 Zeichen, gesetzt,[308] während heutzutage 40 Zeilen zu ca. 60, bei wissenschaftlichen Werken bis zu 80 Buchstaben üblich sind.[309] Heute werden im Schnitt nahezu zweieinhalb Mal so viele Buchstaben (2400 gegenüber 990) auf einer Seite gesetzt als damals in Großbritannien. James Boswells Biographie von Dr. Johnson erschien als zweibändige Quartausgabe in einer Auflage von 1750 Exemplaren. Die Oktavausgabe hatte vier Bände.[310] Ivanhoe von Walter Scott, heute als Taschenbuch ca. 470 Seiten lang, erschien 1819 als dreibändige Ausgabe für 30 s. (nicht gebunden).[311] In den poetischen Büchern glich der Text einem *schwarzem Bächlein in einer Flur von weißem Rand*, wie es in der Parlamentsdebatte vom 6. April 1842 hieß.[312] Das waren keine Ausnahmen, sondern der Standard.

Gedruckt und abgerechnet wurde in Schritten zu 250 Exemplare (halbes Ries), da die Drucker mit ihren Gesellen nach Stunden abrechneten und in einer Stunde regelmäßig bis zu 250 Drucke angefertigt werden konnten.[313]

Der Aufwand für den Satz und die Korrekturen variierte. Je größer die Schrift, desto geringer waren die Kosten je Bogen. Wurde in Oktav gesetzt, waren die Kosten für den Satz in der Regel geringer als bei Duodezformaten. Umgekehrt waren die Druckkosten der Quartformate aufgrund der besseren Qualität höher als für das Oktavformat.

[308] Anonym, *Printing and Publishing Assistant*, S. 36 f.; vgl. auch Abbildung 3.3. Duodezausgaben wurden sogar mit nur 14 Zeilen und 32 Zeichen je Zeile (ca. 450 Zeichen je Seite) veröffentlicht. Abbildung 3.4 zeigt eine 1841 in der Reihe *Romancist and Novelist's Library* erschienene Übersetzung von Schillers Der Verbrecher aus verlorener Ehre mit ungefähr 4300 Zeichen je Seite.

[309] Ein heute gängiges Suhrkamp-Taschenbuch wie Adorno, *Lehre von der Geschichte und von der Freiheit*, Rawls, *Theorie der Gerechtigkeit*, Ferguson, *Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft* oder Otte, *Das Formale, das Soziale und das Subjektive* hat im Schnitt auf einer Seite 38 bis 40 Zeilen mit 56–65 Buchstaben.

[310] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 87. Das Quartformat ist größer als DIN A4.

[311] St Clair, *Reading Nation*, S. 194.

[312] Hansard, 3rd Ser., Vol. 61, Sp. 1358.

[313] Rees et al., *Minutes of Evidence*, (Richard Taylor), S. 279. Ein Ries bestand tatsächlich aus 516 Bogen, jedoch wurden die überschießenden Bogen als Zuschuss behandelt und nicht abgerechnet; a.a. O. (Owen Rees), S. 266.

Geht man von den Analysen Winklers für die erste Hälfte des 18. Jahrhunderts aus, ermittelten die Druckermeister in der Regel die Lohnkosten für den Satz, den Druck und die Korrektur und schlugen auf diese Kosten dann 50 bis 100 Prozent auf. Die Londoner Setzer und Drucker gehörten nicht nur 1740 bis 1760, sondern auch 1801 mit 33 s. in der Woche zu den bestbezahlten ausgebildeten Arbeitskräften. 1811 erhöhten sich die Löhne auf 36 s. Auf dieser Höhe blieben sie bis 1832.[314] 1740 fielen an Lohnkosten für den Satz eines Bogens zwischen 6 und 8 s. und für die Korrektur zwischen 8 d. und 1 s. an. Der Druck von 750 Exemplaren verursachte Lohnkosten in Höhe von 3 s., der von 1000 Exemplaren entsprechend in Höhe von 4 s. Auf diese Lohnsummen wurden vom Unternehmer jeweils beispielsweise 50 % aufgeschlagen. Damit kostete der Druck einschließlich Satz und Korrektur von 750 Bogen zum Beispiel 15 s. 6 d., der von 1000 Bogen 16 s. Bei kleinen Formaten wurde den Kunden für das erste 1000 auch 27 s. und mehr für (rechnerisch) 1000 Drucke in Rechnung gestellt.[315]

Das Ries Papier für den Buchdruck kostete je nach Qualität zwischen 12 und 22 s. Bei Auflagen von über 1000 Exemplaren wurde der Anteil der Papierkosten am Gesamtaufwand vergleichsweise groß. Für die Steigerung von 1000 auf 2000 waren für das Papier zwischen 24 und 44 s. zu bezahlen, für den Druck aber nur 5 oder 6 s. (Satz und Korrektur waren über die ersten 1000 abgerechnet).[316]

1784 schrieb Strahan, dass der Druck von 1000 Bogen, also einschließlich Satz und Korrektur, je Bogen 30 s. und ein Ries Papier 16 s. kostete. Insgesamt beliefen sich die Kosten für Satz, Druck und Papier für ein Buch mit 30 Bogen auf rund 79 £ bei einer Auflage von 1000. Damit ergab sich ein Stückkostenpreis von 1 s. 6 d. Allerdings kamen noch weitere Ausgaben für Grafiken oder Anzeigen hinzu, so dass der gesamte Aufwand für die Herstellung und die Bewerbung auf 110 £ stieg (Stückkosten 2 s. 2 d.).[317] Für die dritte Auflage von Gibbons Roman Empire fielen Kosten in Höhe von 310 £ an. Der Druck der 500 Exemplare der zweiten Auflage (1777) von Wealth of Nations kostete ca. 120 £.[318] Ähnliche Angaben finden sich bei Mumby[319] für 1777: Druckkosten für 1000 Bogen 26 s., und das Ries Papier kostete 19 s.

1818 teilte Rees folgende Durchschnittskosten für den Verleger mit: Der Satz für

---

314 Altick, *English Common Reader*, S. 262. Die Durchschnittslöhne bei Strahan zwischen 20 s. und 30 s. 2 d. je Woche (1740–1760) wurden oben genannt.

315 Winkler, *Handwerk und Markt*, S. 289–298.

316 Winkler, *Handwerk und Markt*, S. 299–307, 314–316.

317 Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 345.

318 Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 335. Abgabepreis für Gibbons Werk an den Einzelhandel war 16 s., so dass der Überschuss 490 £ betrug. Gibbon erhielt – weit überdurchschnittlich – zwei Drittel des Gewinns.

319 Mumby, *Romance of Book Selling*, S. 273.

einen Bogen würde in etwa 20 s. kosten.[320] Der reine Druck von 250 Exemplaren eines Oktavbuchs mit 30 Bogen würde mindestens 6 £ kosten. Das ergibt 16 s. für 1000 Bogen.[321] Ein Ries durchschnittliches Druckpapier kostete einschließlich Steuern zwischen 20 und 30 s.[322] Insgesamt kam Rees bei einem Buch in Oktav, 30 Bogen – reiner Text – auf 45 £ für 250 Exemplare für Druck, Satz und Papier. Ein Oktavbuch mit 480 Seiten kostete bei einer Auflage von 1000 Exemplaren in der Herstellung damit in etwa 2 s. 3 d. je Exemplar (Druckkosten). Ein Quartbuch mit der gleichen Seitenzahl, besserem Papier und Druck kostet bei einer Auflage von 1000 Exemplaren ca. 6,4 s.[323]

Die Herstellung von Büchern in Großbritannien war teuer. Das Standardpapier war deutlich teurer und besser als das in Deutschland bereits als höherwertig verkaufte Schreibpapier. Hinzu kamen die Ausgaben für Werbung, die gerade bei kleineren Auflagen als notwendig angesehen wurden. Die Bücher waren eher Luxusobjekte denn Gebrauchsgegenstände. Auf die teure Herstellungsmethode hingewiesen, antworte 1818 der Drucker George Woodfall: »*Books are a luxury, and the purchase of them has been confined to fewer people. In general, those who would be disposed to purchase books,*

[320] Die angegeben Satzkosten erscheinen relativ hoch. Setzer konnten in Deutschland in einer Woche vier Druckformen in Korpus, sieben in Cicero und acht in Mittelschrift setzen. Britische Romane wurden üblicherweise in small pica (Cicero) gesetzt. Dementsprechend hatten die britischen Drucker (bei 36 s. Wochenlohn) je Bogen Lohnkosten von in etwa 5–7 s. Das legt einen Preis von 10–14 s. je Bogen bei reinen Texten nahe.

Bei den üblichen Druckleistungen fielen für die Pressgesellen zwischen 6,9 und 8 s. Lohnkosten für 1000 Bogen an. Insofern entsprachen 16 s. einem Aufschlag von 100 %. Vgl. zur Leistungsfähigkeit der Drucker und Setzer Abschnitt Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 10; Goldfriedrich, *Bd. 2*, S. 20–22; Gramlich, *Rechtsordnungen des Buchgewerbes*, S. 23; Raven, *Business of Books*, S. 23 Winkler, *Handwerk und Markt*, S. 125–128; 184; Braudel, *Der Handel*, S. 551. Zwei Pressgesellen konnten bis zu 18 000 bis 21 000 einseitige Drucke in der Woche ausführen. Dies ergab pro Kopf 4500 bis 5250 Bogen (doppelseitig). Die Tagesarbeit an einer Presse hat in der Regel 750 bis 800 beidseitig bedruckte Bogen betragen. Dementsprechend fielen zwischen 7 und 10 s. Lohnkosten für 1000 Bogen an.

[321] Bei einem Buch in Quart würden sich die Druckkosten hingegen auf rund 28 s. für 1000 Bogen belaufen. Der Drucker Taylor führte aus, dass der Druck von Büchern in Quart in der Regel aufgrund der höheren Qualität teurer wäre; vgl Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 263, 268, 278.

[322] St Clair, *Reading Nation*, S. 512, nennt einige weitere Preise.

[323] Die Angaben in Tabelle 3.27 stammen aus einer Anhörung eines Parlamentsausschusses. Die Buchhändler wollten gegenüber dem Ausschuss mit ihren Beispielen belegen, dass dies zu deutlich höheren Buchpreisen führen würde; vgl. hierzu Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 97–121. Dementsprechend kann man davon ausgehen, dass die Buchhändler Beispiele herangezogen haben, in denen sie sich arm rechneten. Da die konkreten Preise in Schilling nicht interessant sind, wurden nur die Prozentangaben aufgenommen. Die Stückkosten und Verkaufspreise sind hingegen in Schilling angegeben. Die deutlichen Unterschiede der Herstellungskosten rühren daher, dass es sich um zwei verschiedene Werke handelt, die sich in Format, Stärke, Qualität der verwendeten Materialien, Kompliziertheit des Satzes etc. unterscheiden. Das Autorenhonorar ist nicht Gegenstand der Aufstellung. Hingegen sind die Werbekosten aufgenommen worden.

Tabelle 3.27: Kostenanteile (1818)

Auflage	*250, 4°, 74 Bg.*	*1000, 8° 30 Bg.*
Satz	43 %	17 %
Druck	29 %	17 %
Papier	27 %	66 %
Kosten und Verkaufspreise je Exemplar (England)		*in Schilling*
Herstellungskosten	8,14	2
Herstellungskosten mit Vertrieb und Werbung	10	2,2
Endpreis	31,5–42	10
Zwischenhandel	23,6–31,5	7,5

have not the means of so doing, and are obliged to be frugal.«[324] Was in Deutschland in die Kategorie Prachtausgabe fiel, war in Großbritannien oberer Standard. Nicht ohne Grund orientierte sich Göschen bei seinen, für Deutschland außergewöhnlichen Leistungen unter anderem an den englischen Drucken der Druckereien Bensley oder Bowyer, die etwa Humes History of Great Britain (der Titel wurde im Laufe der Zeit geändert in History of England) gedruckt hatten.[325]

3.3.4 Buchpreise

Theoretisch wählte der britische Verleger aufgrund des geistigen Eigentums die optimale Stückzahl und den optimalen Preis, um den Gewinn zu maximieren. Der Preis wurde so hoch gesetzt, bis die höheren Gewinnmargen bei einem Exemplar durch den niedrigeren Gesamtabsatz in Stückzahlen umschlugen und dies den Gesamtgewinn reduzierte. Da der Verleger die konkrete Nachfrage nicht kannte, konnte er sich an Erfahrungswerten, die gängige Absatzzahl und -dauer für vergleichbare Werke bei einem bestimmten Preis, orientieren. Während in Deutschland der Verkaufspreis sich bei reinen Texten deutlich an den Kosten, insbesondere an der Zahl der Druckbogen orientierte, war in Großbritannien die Frage, ob ein Werk den Ansprüchen einer Quartausgabe genügte, oder doch nur in Oktav erscheinen konnte, von Bedeutung. Der Großteil der Bücher erschien als Erstausgabe im Oktavformat, historische und wissenschaftliche Werke im Quartformat. Dabei war der Umfang des Werks nicht allein entscheidend für die Wahl des Formats. Das Quartformat versprach die höchs-

[324] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 323.

[325] Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 33–40, 247–256. Dies führte unter anderem zur Verwendung der Antiquaschrift und nicht der in Deutschland bis zu Beginn des 20 Jahrhunderts üblichen Typen Gotisch, Fraktur oder Schwabacher.

ten Gewinne.[326] Die Druckkosten unterschieden sich – wie gesehen – um einige Schilling, der Preis für ein Quartband war jedoch oft ein Pfund höher als der einer Oktavausgabe.

Die Verleger gewährten dem Einzelhandel einen Rabatt von zwanzig bis fünfundzwanzig Prozent.[327] Ferner gab es Versteigerungen (Verramschung) von Restauflagen und Bibliotheken aus Nachlässen, auf denen Einzelhändler große Partien von Büchern einkauften.[328]

Vereinzelte günstigere oder teurere Angebote wurden exemplarisch in Tabelle 3.28 aufgenommen. Die teuren Folioausgaben waren oft exklusive Werke mit vielen Grafiken, deren Preise wenig aussagekräftig sind.[329] Bei den günstigere Werken kann man in der Regel auf einen geringen Umfang schließen.[330] Die Preise der Bücher hingen auch davon ab, ob sie gebunden waren. So kostete um 1770 ein Roman in Duodez gebunden 3 s., mit einem Papierumschlag 2 s. 6 d. und als lose Bogen 2 s.[331] Ein typisches Buch im Quartformat kostete bis 1770 zwischen 10 s. und 1 £, ein Buch in Oktav zwischen 5 und 7 s. und zwei Bände einer Duodezausgabe in etwa den gleichen Preis. Werke wie etwa Adam Smiths WEALTH OF NATIONS – zwei Bände in Quart – kosteten zwei Guineen.[332]

Historiker gehen davon aus, dass die hohen Produktionskosten und Autorenhonorare in Großbritannien für die hohen Preise verantwortlich waren.[333] Die Buchpreise waren während des gesamten Zeitraums von 1770 bis 1830 hoch.[334] Vor 1780 seien die Preise nur hoch gewesen, so Altick, danach seien sie prohibitiv hoch gewesen.[335] Neue Bücher galten als exklusiv. Sie wurden von der Gentry, den Großgrundbesit-

---

[326] SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 81–87

[327] REES et al., *Minutes of Evidence*, S. 261. Ab 1830 erhöhte sich auch in Großbritannien der Rabatt auf das in Deutschland übliche Niveau von einem Drittel; RAVEN, *Business of Books*, S. 323.

[328] ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 199. Lackington baute auf dem Aufkauf von Restauflagen und Bibliotheken einen blühenden Handel auf; vgl. RAVEN, *Business of Books*, S. 288–293.

[329] Etwa Robert und James Adam: THE WORKS IN ARCHITECTURE OF ROBERT AND JAMES ADAM in zwei Foliobänden für zusammen 10 £ 15 s.; vgl. SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 656.

[330] Es handelt sich oft um schmale Gedichtbändchen, Pamphlete oder einzelne Dramen. THE FATAL DISCOVERY (1769) von John Home kostet in Oktav 1 s. 6 d., hat aber auch nur fünf Bogen. In Duodez sind es nur noch drei Bogen (66 S.). Dies waren die üblichen Preise für Flugschriften, die zwischen 6 d. und 1 s. 6 d. kosteten; vgl. ALTICK, *English Common Reader*, S. 51. Zum Vergleich: Drei Dramen von Lessing kosteten 1779 als Nachdruck (Schmieder) in Deutschland 6 gr.

[331] ALTICK, *English Common Reader*, S. 51.

[332] SHER, *Enlightenment & Book.*, S. xxv f., 620–687; ALTICK, *English Common Reader*, S. 51; KNIGHT, *Old printer*, S. 222.

[333] FEATHER, *History*, S. 130; ALTICK, *English Common Reader*, S. 262; SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 27-30; vgl. auch die Nachweise bei ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 28.

[334] RAVEN, *Business of Books*, S. 222, 238, 301–308.

[335] ALTICK, *English Common Reader*, S. 52.

Tabelle 3.28: Buchpreise 1757–1830 GB

Jahr	Autor	Titel	Format	Preis
1757	Smollett	History of England	4° 4 Bd.	3 £ 3 s.
1759	Smith	Theory of Moral Sentiments	8°	6 s.
1760	Lord Kames	Principle of Equity	2°	17 s.
1760	Macpherson	Fingal, An Ancient Epic Poem	4°	10 s.
1762	Hume	History of England	4° 6 Bd.	4 £ 10 s.
1764	Robert Adam	Ruins of Palace Emperor Diocletian	2°	3 £
1766	Fordyce	Sermons to young women	8° 2 Bd.	6–7 s.
1767	Ferguson	History of Civil Society	4°	14–15 s.
1768	Ferguson	History of Civil Society	8°	6 s.
1769	Robertson	History of the Reign of Emperor Charles V.	4° 3 Bd.	2 £ 12 s.
1771	Mackenzie	The Man of Feeling	12°	3 s.
1776	Beattie	Essays	4°	1 £ 1 s.
1776	Smith	Wealth of Nations	4° 2 Bd.	2 £ 2 s.
1777	Robertson	History of America	4° 2 Bd.	2 £ 2 s.
1777	Blair	Sermons	8°	6 s.
1779	Moore	View of Society and Manners in France, Switzer…	8° 2 Bd.	12 s.
1780	Hume	History of England	4° 8 Bd.	7 £ 7 s.
1780	Hume	History of England	8° 8 Bd.	2 £ 8 s.
1782	Balfour	Philosophical Dissertations	8°	2 s. 6 d.
1783	Bell	System of Surgery	8° 6 Bd.	2 £ 2 s.
1783	Monro	Structure and Functions of the Nervous System	2°	2 £ 2 s.
1784	Robertson	Inquiry into the Fine Arts	4°	18 s.
1786	Burns	Poems, Chiefly in the Scottish Dialect	8°	3 s.
1786	Bruce	Elements of Science of Ethics	8°	6 s.
1786	Moore	Medical Sketches	8°	7 s.
1790	Bruce	Travles to Discover the Source of the Nile	4° 6 Bd.	5 £ 5 s.
1791	Cowper	Übersetzung Illias und Odyssee	4° 2 Bd.	3 £ 3 s.
1791	Boswell	Life of Samuel Johnson	4° 2 Bd.	2 £ 2 s.
1793	Heron	Journey throug the Western Counties of Scotland	8° 2 Bd.	17 s. 6 d.
1794	Hunter	Treatise of the Blood	4°	1 £ 16 s.
1796	Buchan	Cure of Veneral Disease	8°	3 s. 6 d.
1797	Gillies	Aristotle's Ethics and Politics	4°	2 £ 2 s.
1799	Park	Travels in the Interior Districts of Africa	4°	1 £ 1 s. 6 d.
1800	Hamilton	Memoirs of Modern Philosophers	8° 2 Bd.	18 s.
1801	Pallas	Travels in Russia	4° 2 Bd.	7 £ 7 s.
1801	Marchand	Voyage round the World	4° 2 Bd.	3 £ 3 s.
1801	Marchand	Voyage round the World	8° 2 Bd.	1 £ 11 s. 6 d.
1803	Malthus	Principle of Population	4°	1 £ 11 s. 6 d.
1804	Denon	Travels in Egypt	4°	4 £ 4 s.
1805	Montgomery	The Wanderer in Switzerland and other Poems		6 s.
1806	Radcliffe	Mysteries of Udolpho	4 Bd.	1 £
1806	Scott	Lay of the Last Minstrel	8°	10 s. 6 d.
1812	Byron	Childe Harlod's Pilgrimage, A Romanaut	4°	1 £ 10 s.
1811	Austen	Sense and Sensibility	8°	15 s.
1812	Byron	Childe Harlod's Pilgrimage, A Romanaut	8°	12 s.
1814	Austen	Mansfield Park	3 Bd.	18 s.
1814	Wordsworth	Excursion	4°	2 £ 2 s.
1816	Austen	Emma	8°	21 s.
1816	Turner	Southern Coast of England	2°	12 £
1819	Byron	Don Juan	4°	1 £ 11 s. 6 d.
1820	Wordsworth	Excursion	8°	14 s.
1830	Godwin	Cloudesley		1 £ 11 s. 6 d.

Tabelle 3.29: Preisentwicklung 1750–1810

1755	2,2 s.	1765	2,83 s.	1790	3,6 s.	1800	5,9 s.
1760	2,54 s.	1770	3,5 s.	1795	5,5 s.	1810	6,3 s.

Raven, *Business of Books*, S. 302

zern, Adeligen oder vermögenden Kaufleuten, jedoch selten von den Mitgliedern der Mittelklasse gekauft.[336]

Raven gibt Durchschnittpreise für einen Band aus der Auswertung von Zeitungsanzeigen wieder (vgl. Tabelle 3.29). Das Hauptproblem bei Ravens Zahlen ist, dass jedenfalls einige der dort genannten Schriften nicht unter den Begriff *Buch* fallen. So finden sich dort Bücher mit einem Preis von 6 d. und einem durchschnittlichen Bogenpreis von 3,85 d. Das bedeutet, dass diese Texte einschließlich Titelei im Schnitt 24 Seiten stark waren.[337] In Deutschland wurden solche Texte als Flugschriften eingeordnet.

Bis 1830 stiegen die Buchpreise ungefähr im gleichen Maße wie die Einkommen der Mitglieder der oberen Mittelschicht. In Tabelle 3.30 wurden die Preise der einzelnen Formate aufgenommen, die sich bei Sher, St Clair oder in den Angaben der Buchhändler vor dem Parlamentsausschuss 1818 finden.[338] Die zeitlichen Übergänge sind fließend und die höheren Preise liegen eher am Ende der jeweiligen Jahrzehnte. Viele Erstauflagen wurden über ein Jahrzehnt zum gleichen Preis angeboten, bis sie als Restauflagen günstiger versteigert wurden. Die Bücher wurden so lange zu dem hohen Preis am Markt gehalten, solange die Deckungsbeiträge positiv waren.

Die letzte Spalte zeigt die Preise für gemeinfreie Werke an, die nach 1774 veröffentlicht wurden.[339] Die irischen Nachdrucke (bis 1801) wurden zumeist in kleinerem Format (Oktav anstelle von Quart, Duodez anstelle von Oktav) herausgegeben und kosteten in etwa ein Drittel bis zur Hälfte der britischen Ausgaben, mussten aber nach Großbritannien geschmuggelt werden.[340] Britische Schriften waren 1818 auch

[336] Raven, *Business of Books*, S. 195.

[337] Raven, *Business of Books*, S. 302 f. *Titelei* bezeichnet die Seiten eines Buches, die vor dem eigentlichen Text abgedruckt werden wie Titel, Impressum, Frontspitz, Verzeichnisse etc.

[338] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 620–687; St Clair, *Reading Nation*, S. 186–209, 556–664; Rees et al., *Minutes of Evidence*

[339] Ausführlich zu den verschiedenen Ausgaben: St Clair, *Reading Nation*, S. 525–550. Die Preise waren oft vom Umfang abhängig.

[340] Vgl. die Auflistung bei Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 620–687, sowie Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 459–465. Beispielsweise kostete Fergusons Essay on the History of Civil Society (1767) in Großbritannien in Quart 14–15 s., die irische Okatvausgabe 5 s. 5 d. Adam Smiths Wealth of Nations (1776) kostete in Großbritannien als zweibändige Quartausgabe 42 s., in Irland in Oktav 19 s. 6 d. Die mit 3 s. für das britische Preisniveau günstige Ausgabe von Robert Burns Poems, Chiefly in the Scottish Dialect (1786) kostete hingegen in Irland 3 s. 3 d.

Tabelle 3.30: Entwicklung der Preise nach Format 1750–1830

Format	*2°*	*4°*	*8°*	*12°*	*gemeinfrei*
1750–60	17–20 s.	11–15 s.	3–7 s.	2–3 s.	
1760–70	30–60 s.	12–20 s	3–7 s.	2 s. 6 d.–3 s.	
1770–80		15–22 s.	3–7 s.	3–6 s.	1 s. 6 d. (18°)
1780–90	42–107 s.	15–28 s.	4–8 s.	3–4 s.	1 s. 6 d.–2 s. 6 d.
1790–1800		15–36 s.	5–10 s.	3–5 s.	6d.–2 s. 6 d.
1800–10		21–42 s.	6–12 s.	5 s.	6d.–2 s. 6 d.
1810–20	73–220 s.	21–42 s.	8–14 s.	6 s.	1–3 s.
1820–30	110 s.	42–84 s.	7–21 s.	7 s.	1–7 s.

in Frankreich deutlich günstiger zu erwerben. Joseph Harding[341] nannte einige Vergleichspreise, die allerdings unterschiedliche Produktionskosten unberücksichtigt ließen, sondern nur auf dem Wechselkurs *25 Franc entsprechen 21 s.* beruhen: Robertsons History of Scotland kostete in Frankreich in drei Oktavbänden 10 s., in London 1 £ 1 s.; Humes History of England kostete in zwölf Oktavbänden ungefähr 38 s., in London zwischen 3 £ 12 s. und 5 £ 12 s.; Roscoes History of the Medici Family kostete in vier Oktavbänden 13 s. 4 d., in London 1 £ 11 s. 6 d. Die Shakespeareausgabe von Johnson und Stevens kostete in 23 Oktavbänden mit 60 Stichen 2 £ 10 s., in London ohne Stiche in kleinem Format 12 Guineen und auf großem Format 18 Guineen. Clarendons History of the Rebellion kostete 1 £ 10 s., in London in kleinem Format 7 £ 17 s. 6 d., in großem Format 15 Guineen.

1800 kostete ein Band im Quartformat in der Regel nicht unter einer Guinee, während das Oktavformat zwischen sechs und zehn Schilling kostete. 1818 kostete laut Owen Rees ein Buch in Oktav mit 30 Bogen (480 Seiten) zwischen 9 und 12 s., ein Buch im Quartformat mit 74 Bogen (592 Seiten) ohne besondere grafische Gestaltung zwei Guineen.[342] Richard Taylor schätzte den typischen Verkaufspreis für ein Quartbuch mit 640 Seiten sogar auf vier Guineen.[343] Bei den Preisen für einen Band muss man berücksichtigen, dass viele Werke mehrbändig waren. Mansfield Park von Jane Austen, heute als Taschenbuch zwischen 400 und 500 Seiten stark, kam 1814 in drei

[341] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 281. Vgl. auch die in der Parlamentsdebatte am 6. April 1842 (Hansard, 3rd Ser., Vol. 61, Sp. 1384) genannten Preisunterschiede: Der Preis reduzierte sich mit Gemeinfreiheit auf ein Drittel und weniger: Der Preis etwa für Gibbons History of the Decline and Fall of the Roman Empire reduzierte sich von 6 £ 6 s. auf 18 s.

[342] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 260. Exklusive Werke können auch 7 Guineen oder über 18 £ kosten; vgl. William Bernard Cooke, a. a. O., S. 275.

[343] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 278.

Bänden für 18 s. auf den Markt. Austens EMMA hat heute 420 Seiten als Taschenbuch, kostete 1815 in der dreibändigen Ausgabe 21 s.[344]

In den Zeiten von Walter Scott zogen die Preise nochmals deutlich an. Der vierbändige Besteller PATRONAGE von Maria Edgeworth kam 1814 sechs Monate vor Scotts WAVERLY zu einem Preis von 28 s. auf den Markt und wurde am Tag der Veröffentlichung offenbar 8000 Mal verkauft.[345] Scotts Verleger waren nicht an das Preisniveau gebunden und konnte so die Preise für einen Roman von 1814 bis 1821 um über 50 % steigern. WAVERLY wurde bis 1817 in sieben Auflagen in 9500 Exemplaren abgesetzt und kostete 21 s. THE ANTIQUARY kostete 1815 schon 24 s., 1817 erschien TALES OF MY LANDLORD für 28 s. und 1821 KENILWORTH für 31 s. 6 d.[346]

Die Preise für beliebte Romane hatten sich von 2 s. 6 d. als Duodezausgaben (um 1770) auf 30 s. (1820) in mehrbändigen Oktavausgaben erhöht – die Bindung kam noch hinzu. IVANHOE kostete 1820 in drei Bänden gebunden 37 s. 6 d. Da beispielsweise die Erstauflage von 10 000 Exemplaren von KENILWORTH für eineinhalb Guineen noch im ersten Jahr ausverkauft war und 2000 weitere Exemplare gedruckt waren, etablierten sich hohe Preise für neue (geschützte) Romane. Diese Praxis befolgten die Verleger bei den geschützten Werken jedenfalls bis ungefähr 1828. Nachdem in der allgemeinen Wirtschaftskrise 1826 unter anderem Scotts Verleger Constable (und mit ihm Scott) in Überschuldung geriet, kamen 1828 Neuauflagen beliebter Lektüre auch für 5 s. auf den Markt. Aber schon 1829 reagierte der Buchhandel mit Bestrebungen, durch Buchpreisbindung den Preiswettbewerb im Einzelhandel zu unterbinden.[347] Die Preise zogen wieder an und erreichten spätestens 1832 wieder das hohe Niveau. 1840 trugen von 58 neuen Romanen 51 den hohen Preis von 31 s. 6 d.[348] Die meisten Romane wurden weiterhin in Auflagen von 500 oder 750 in erster Linie an Bibliotheken verkauft. Selbst 1851 bezeichnete der Großverleger John Murray III Bücher noch als Luxusprodukte.[349] Die dreibändige Ausgabe und die hohen Preise für neue Romane und anderer belletristische Werke konnten bis kurz vor 1900 aufrechterhalten werden und entsprachen dem Standard.[350]

344 ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 579.

345 FERGUS, *Provincial Readers*, S. 4.

346 ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 632–644. THE LAY OF THE LAST MINSTREL, MARMION, THE LADY OF THE LAKE, ROKEBY und THE LORD OF THE ISLES in Tabelle 3.31 waren Gedichtbände, die einer anderen Preisklasse angehörten.

347 650 Verleger und Einzelhändler vereinbarten, ab Januar 1830 die gewöhnlichen Einzelhandelspreise nicht zu unterbieten; vgl. *Freeman's Journal and Daily Commercial Advertiser* vom 2. Januar 1830 sowie RAVEN, *Business of Books*, S. 330. Allerdings kam es erst 1890 durch das Net Book Agreement zu einer verbindlichen Preisbindung.

348 ALTICK, *English Common Reader*, S. 265.

349 RAVEN, *Business of Books*, S. 346.

350 RAVEN, *Business of Books*, S. 335.

Tabelle 3.31: Erstauflagenpreise Walter Scott

Titel	*Jahr*	*Preis*	*Titel*	*Jahr*	*Preis*
Lay of the Last Minstrel	1805	25 s.	Tales of My Landlord	1817	28 s.
Marmion	1808	31 s. 6 d.	Rob Roy	1818	24 s.
Lady of the Lake	1810	42 s.	Ivanhoe	1820	30 s.
Rokeby	1814	42 s.	Kenilworth	1821	31 s. 6 d.
Waverly	1814	21 s.	The Pirate	1822	31 s. 6 d.
Lord of the Isles	1815	42 s.	The Fortunes of Nigel	1822	31 s. 6 d.
Guy Mannering	1815	21 s.	Peverl of the Peak	1822	42 s.
The Antiquary	1815	24 s.	Quentin Durward	1823	31 s. 6 d.

Dass die Verleger auch deutlich günstiger anbieten konnten, zeigen die Volksausgaben einiger Londoner Verleger im Anschluss an die Entscheidung des Oberhauses 1774. Ab diesem Zeitpunkt war klar, dass das Copyright nicht ewig dauerte und dementsprechend jedermann die Möglichkeit hatte, gemeinfreie Werke zu drucken. Die Londoner Verleger gaben nunmehr einige groß angelegte Sammlungen älterer gemeinfreier Texte heraus, deren Preis beispielsweise mit 1 s. 6 d. ungefähr einem Viertel oder Fünftel des Preises für geschützte Neuauflagen entsprach. An erster Stelle ist die von John Bell unter dem Titel Poets of Great Britain Complete from Chaucer to Churchill (1776–1782) herausgegebene Sammlung in 109 Bänden zu nennen. Insgesamt sollen 378 000 Exemplare (3500 je Bd.) gedruckt worden sein. Hinzu kamen einige andere Volksausgaben der gemeinfreien Werke wie 21 Bände Bell's British Theater (1776–1778), 12 Bände New English Theater (1776–77) oder Works of English Poets (1779–81) sowie einige literarische Periodika.[351] Allerdings war die Zahl der Titel mit einigen hundert ersichtlich gering. Viele regelmäßige Leser stuften bekannte gemeinfreie, Jahrzehnte alte Titel wie Sir Charles Grandison, Pamela, Tom Jones, Peregrine Pickle und andere als ermüdend ein. Sie wollten aktuelle Titel lesen, die es jedoch nahezu ausschließlich zu hohen Preisen gab.[352] Der Markt für günstige Bücher wurde bis 1825 von kleinen Verlegern mit alten Werken bedient.[353] Der Preisunterschied zwischen den durch das Copyright geschützten und den gemeinfreien Werken ist offensichtlich. Die billigste Ausgabe von Johnsons Dictonary kostete etwa 3 £ 3 s., nach dem Ende des Schutzes 2 s. 6 d., also ein Dreißigstel.

Ab 1840 wurden mehr und mehr alte, gemeinfreie Werke in hohen Auflagen gedruckt und zu günstigen Preise angeboten.[354] Routledge etwa brachte Reiselektüre –

[351] St Clair, *Reading Nation*, S. 525–550; Raven, *Business of Books*, S. 243.

[352] Knight, *Old printer*, S. 232–234.

[353] Altick, *English Common Reader*, S. 267.

[354] *Eliot* in: Jordan et al., *Literature in the Marketplace*, S. 39 f. Die Diskussion über die Verlängerung der Schutzfristen blieb nicht aus und 1842 wurde die Fristenverlängerung verabschiedet; vgl. Raven, *Business of Books*, S. 344; Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 135–140.

die Railway Library – auf den Markt, die an Bahnhöfen verkauft wurde.[355] Dies war unmittelbar mit den neuen technischen Möglichkeiten verknüpft, also dem günstigeren Papier mit einem hohen Anteil an Holz anstatt der Hadern sowie dem Einsatz der Dampfpressen für hohe Auflagen, – und natürlich der Gemeinfreiheit. Die gemeinfreien Werke wurden nunmehr in fünfstelligen Auflagen gedruckt. Allerdings trat 1842 eine (nach 1814) weitere Schutzfristverlängerung in Kraft und die Preise für die meisten neuen Werke blieben hoch. Jedoch gab es auch einige günstige neue Werke, die vor allem in Fortsetzungslieferungen im gesamten Land gelesen wurden.[356]

3.3.5 Buchabsatz

Winkler[357] unterteilt den britischen Markt im 18. Jahrhundert in vier Gruppen, wobei die Beispiele in der Regel aus der ersten Hälfte des Jahrhunderts stammen. Der Markt unterscheidet sich nach den Nachfragegruppen und Auflagenzahlen. Dies waren: die Kleinstauflagen, die die Gelehrten und den Freundeskreis des Autors versorgten, der Normalmarkt sowie der Bestsellermarkt. Eine besondere Rolle spielen Schulbücher und Ratgeber. Zu dieser Gruppe muss man auch teilweise die religiösen Schriften und Kalender zählen. Predigten sind hingegen eher dem Normal- oder Bestsellermarkt zuzuordnen, da es bei dieser groben Unterteilung nicht auf den Gegenstand, sondern auf den Markt ankommt. Die Kleinstauflagen waren in der Regel 250 Exemplare groß. Sie wurden oft auf Kosten der Autoren gedruckt oder über Subskription finanziert. Der Bereich von 500 bis 1000 Exemplare gilt als der Normalmarkt, während der eigentliche Bestsellermarkt bei ungefähr 2000 Exemplaren einsetzt.

Diese auf die erste Hälfte des 18. Jahrhundert gemünzten Feststellungen waren 1818 auch noch gültig.[358] William St Clair geht davon aus, dass für die ersten drei Viertel des achtzehnten Jahrhunderts von einem relativen Rückgang zu sprechen ist: *»The pattern that emerges is of a long, slow, downward trend in real terms, during which time the market for books became more concentrated in the upper-income groups, followed by a sharp change of direction upward towards the end of the eighteenth century, a trend that continues for the next hundred years.«*[359] Hält man sich die deutsche Entwicklung

---

355 Raven, *Business of Books*, S. 328–336.

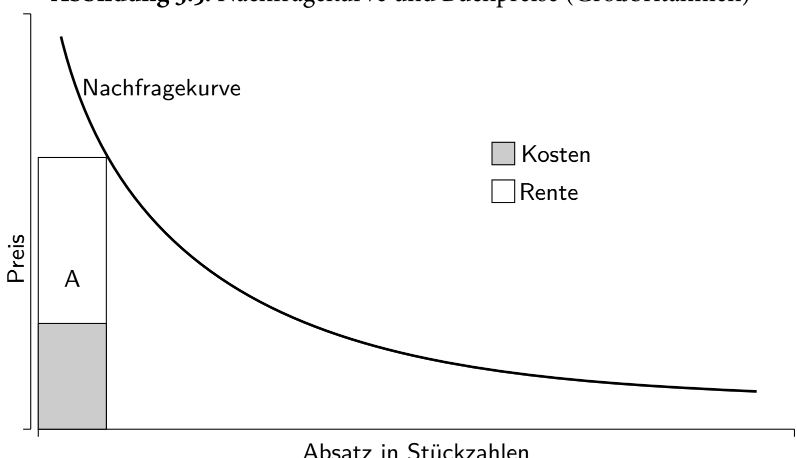
356 Altick, *English Common Reader*, S. 280; Raven, *Business of Books*, S. 328–339; Feather, *History*, S. 135–137; Carey, *Letters on International Copyright*, S. 10 f. Ab 1820 wurde der Ledereinband durch Stoff ersetzt und die Bücher bereits gebunden verkauft.

357 Winkler, *Publikum und Tagesschrifttum*, S. 205–214, 219.

358 Owen Rees, John Clarke, Samuel Brooke oder John Murray gingen alle von typischen Auflagenzahlen von 500, 750 oder 1000 Exemplaren aus; Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 268, 291, 317, 325. Höhere Auflagenzahlen seien selten. Bei Josiah Taylor waren schon 500 Exemplare eine hohe Zahl (a.a.O., S. 328). Vgl. auch Raven, *Business of Books*, S. 304.

359 St Clair, *Reading Nation*, S. 87 f.

Abbildung 3.5: Nachfragekurve und Buchpreise (Großbritannien)



vor Augen, ist es übertrieben, von einer scharfe Aufwärtsentwicklung ab dem Ende des 18. Jahrhunderts zu sprechen. Die Londoner Bürger, so Besants Kommentar zu den Zeiten um 1790, kauften überhaupt keine Bücher.[360] Der Zustand änderte sich auch in den nächsten Jahrzehnten nicht.

Nicht nur das Autorenhonorar, sondern selbstverständlich auch hohe Gewinne verteuerten die Ware. Mit den billigen Nachdrucken der kleinen Verleger, die alte, nicht mehr geschützte Werke auf den Markt brachten, wurde man nicht reich. Deshalb wurde in Großbritannien streng darauf geachtet, dass die Preise durchgängig hoch blieben. Hüttner schrieb um 1800, dass in London in den Buchhandlungen *»nichts, oder wenig mehr verkauft wird, als alte, d. h. schon gebrauchte Bücher (second hand books). Der Handel dieser Läden ist um so gewinnvoller, da sie in den täglich verfallenden Auctionen Spottpreise für die Bücher geben, die sie dann jahrelang hinstellen, bis ein Liebhaber hernach fragt, von dem sie nach ihrem Gutdünken doch noch einen Course fordern können, wobey der Profit selten unter hundert von hundert fällt.«*[361]

Wie groß die Auflagen waren, ist nicht so schwer zu schätzen wie in Deutschland. Die Auflagen der erfolgreichen Bücher sind eher bekannt, während die Misserfolge unbekannt bleiben. Jedoch wurden die meisten Bücher in kleinen Auflagen von 500–1000 gedruckt. Mehr als 2000 waren, außer bei Massenartikeln wie Gebets- und Gesangbüchern und einzelnen Bestsellern, selten, wie sich aus den Übersichten bei

[360] Besant, *London – 18th Century*, S. 304.

[361] Hüttner, *London und Paris*, Bd. 4, S. 238. Vgl. auch Besant, *London – 18th Century*, S. 304: Bücher kauften die britischen Bürger *nie*.

Sher und St Clair ergibt.[362] Bei William Strahan, einem der führenden Verleger, wurden von den 514 von ihm veröffentlichten Büchern 7 % mit einer Auflage von 250, 34 % mit einer Auflage von 500, 15 % mit einer Auflage von 750, 27 % mit einer Auflage von 1000, 8 % mit einer Auflage von 1500, 5 % mit einer Auflage von 2000 und 3 % mit einer Auflage von 3000 Exemplaren gedruckt.[363] Longman, eines der führenden Londoner Verlagshäuser, brachte 1818 Erstauflagen zwischen 500 und 1000 Exemplaren auf den Markt, wobei Longman 750 Exemplare als die Regel nannte. John Clarke, Robert Baldwin nannten ebenfalls einen Schnitt von 750 Exemplaren; 1250 sei bereits eine selten hohe Auflage. Dies waren Aussagen der großen Verleger.[364] Die übliche Auflagenhöhe für einen Roman lag bei 500 Exemplaren und selbst außergewöhnliche Bestseller wie Smolletts History blieben unter 20 000 Exemplaren.[365] Die Zahl der gedruckten Exemplare einer Auflage eines neuen Werks erhöhte sich nur langsam. Während bis 1830 eher 500 Exemplare der Standard waren, erhöhte sich die übliche Auflage bis 1840 auf 750 Exemplare und zwischen 1860 und 1920 auf 1000 Exemplare.[366]

Ein großer Teil der Auflage, oft über die Hälfte, wurde relativ schnell verkauft, auch wenn die Verlage manche Titel über Jahrzehnte auf Lager hatten.[367] Die meisten neu veröffentlichten Werke wurden nach einer Zeit von mehr als ein oder zwei Jahren kaum noch nachgefragt. Rees führte 1818 aus, dass von 76 Autoren, deren Werke Longman 1803 und 1804 veröffentlicht hatte, zwölf gestorben seien. Bei diesen sei das Copyright erloschen, jedoch wäre keines der Werke darunter, bei denen das Copyright noch einen Wert gehabt hätte. Schon nach einigen Jahren sei das Copyright von drei Vierteln der Werke wertlos. Eine Verlängerung des Schutzes würde auch kaum zu höheren Honoraren für die Autoren führen. Er, Rees, würde eher auf eine Verlängerung der Schutzfrist verzichten, als elf Pflichtexemplare abzugeben.[368] Wenn der Verkauf sich über einen längeren Zeitraum mit niedrigen Absatzzahlen hinzog, wurde die Restauflage versteigert. Jedoch gab es auch Ausnahmen: Adam Smiths Wealth of Nation wurden in Großbritannien von 1776 bis 1786 in drei Auflagen in insgesamt 2000 Druckexemplaren verkauft. Bis 1796 kamen fünf weitere Auflagen mit 9750 Exemplaren hinzu, so dass innerhalb von zwanzig Jahren 11 750 Exemplare in

---

[362] St Clair, *Reading Nation*, S. 467–477, 557–664; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 87.

[363] St Clair, *Reading Nation*, S. 456.

[364] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 268, 297, 299. 750 Exemplare wird in unterschiedlichen Quellen als übliche Erstauflage genannt; vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 87 m. w. Nachw.

[365] Raven, *Judging New Wealth*, S. 36; Altick, *English Common Reader*, S. 50.

[366] Raven, *Business of Books*, S. 337.

[367] St Clair, *Reading Nation*, S. 19.

[368] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 265. Robert Baldwin führt aus, dass es sehr wenige Bücher gebe, die über einen längeren Zeitraum als vierzehn Jahre verkauft werden; ebenso John Murray (a. a. O., S. 317). Ausnahmen seien historische Werke (a. a. O, S. 301). Bei diesen Werken hätten die Autoren Ergänzungen vorgenommen, damit das Copyright aufrechterhalten bleibe.

Großbritannien erschienen. Ein Fünftel des Absatzes fiel in die ersten zehn Jahr, vier Fünftel auf die folgenden zehn Jahre.[369]

Der Produktlebenszyklus entsprach zumeist dem für Modeartikel typischen Verlauf. Nach einem schnellen Anstieg war innerhalb von Monaten oder wenigen Jahren die Sättigungsphase erreicht. Die restliche Auflage wurde zum hohen Erstausgabepreis verkauft, so lange die Einnahmen noch die Kosten deckten, bevor sie verramscht beziehungsweise versteigert wurde. Die meisten Bücher erschienen nur in einer Auflage.[370] Neuauflagen wurden – wie Erstauflagen – in der Regel in geringer Stückzahl, stets mit Blick auf den Preis herausgegeben. Die Bemühungen der Verleger konzentrierten sich auf wenige Titel, die Bestseller. Bei populären Werken erschienen nach einiger Zeit günstigere Ausgaben in kleinerem Format. Sie wurden zumeist dann gedruckt, wenn die bislang erhältliche Ausgabe vollständig verkauft war, da die Verleger sich nicht mit eigenen, günstigeren Büchern unterbieten wollten.[371] Manche wurden auch in Teillieferungen aufgespalten, die in regelmäßigem Abstand erschienen und im Abonnement verkauft wurden.[372]

Die hohen Preise senkten die Zahl der verkauften Titel. Einige tausend Exemplare im Laufe von Jahrzehnten waren die üblichen Absatzzahlen erfolgreicher Autoren, wie sie etwa Jane Austen in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts erzielte. Die durchschnittlichen Autoren blieben bei einer Auflage mit den üblichen 500 bis 750 Exemplaren stehen. Selbst berühmte Autoren wie Wordsworth mussten bei einem Preis von 2 £ 2 s. für The Excursion (1814), einige Jahre warten, bis 500 Exemplare abgesetzt waren.[373] Nur Ausnahmeautoren wie Walter Scott, Lord Byron oder Charles Dickens verkauften mehr, manchmal achttausend Exemplare in der ersten Woche nach Erscheinen.

Mary Shelleys Frankenstein kam 1818 anonym, in drei hochwertigen Bänden mit einer Auflage von 500 Exemplaren für 16-½ Schilling (ungebunden) auf den Markt und wurde in erster Linie von Leihbibliotheken gekauft. 1823 kam eine zweite Auflage, in zwei Bänden, aber mit 14 Schilling (ungebunden) immer noch teuer, auf den Markt, die bis 1830 nicht verkauft war. 1831 verkaufte Shelley dann ihr Recht endgültig für

---

[369] St Clair, *Reading Nation*, S. 652; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 336. Die ersten zwei Auflagen 1776 und 1778 waren jeweils 500 Exemplare (Quart). 1784 erschien die dritte Auflage mit 1000 Exemplaren für 18 s (Oktav). Bis zu Smiths Tod kamen nochmals 2750 hinzu, so dass zu seinen Lebzeiten insgesamt 4750 von ihm autorisierte Exemplare gedruckt wurden.

[370] Vgl. hierzu Abb. 3.1 auf Seite 170.

[371] St Clair, *Reading Nation*, S. 198; Raven, *Business of Books*, S. 305; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 318–326, 463.

[372] Vgl. etwa Childe Harlod's Pilgrimage, A Romanaut in Tabelle 3.28. Lord Byron legte aber auch Wert darauf, dass seine Bücher nicht nur als exklusive Luxusausgaben auf den Markt kamen. Bei vielen anderen Titeln wurde eine Ausgabe durch eine ebenso teure oder sogar noch teurere Neuauflage ersetzt.

[373] St Clair, *Reading Nation*, S. 201

Tabelle 3.32: Auflagenzahlen nach Gemeinfreiheit

Longfellow	Galls & Inglis	1855	101 000	Byron	Galls & Inglis	1857	80 000
	Milner	bis 1895	63 000		Routledge	1859	116 000
	Routledge	bis 1900	753 000		Warne	bis 1895	173 000
	Warne	bis 1900	410 919		Milner	bis 1895	127 000
W. Scott	Galls & Inglis	1853	91 000	R. Burns	Galls & Inglis	1859	70 000
	Routledge	1853	111 000		Routledge	1858	137 000
	Warne	bis 1895	65 000		Warne	bis 1895	79 000
	Macmillan		51 000		Milner	bis 1895	183 000
Wordsworth	Galls & Inglis	1857	51 000	Goldsmith	Galls & Inglis	1856	45 000
	Routledge	1858	91 000	Cowper	Galls & Inglis	1853	70 000
	Warne	bis 1895	50 500	Cowper	Routledge	1855	50 000
	Milner	bis 1895	29 500				
M. Shelley	Milner	bis 1895	22 000	T. Moore	Routledge	1859	116 000
	Warne	bis 1895	48 500		Galls & Inglis	1859	66 000
	Routledge	bis 1899	40 000		Warne	bis 1895	97 000

dreißig Pfund an Richard Bentley, der mehrere, auch günstigere Auflagen herausgab (1831, 1832, 1839 und 1849). Aufgrund des neuen Copyright Act 1842 und einiger Textänderungen, verlängerte sich die Schutzfrist bis 1879, jedoch war das Buch ab 1850, von einer Ausnahme abgesehen, nicht mehr erhältlich. Insgesamt wurden bis 1880 ca. sieben- bis achttausend Exemplare verkauft. Nachdem das Copyright für Frankenstein um 1880 ausgelaufen war, kam der erste billige Nachdruck auf den Markt und innerhalb eines Jahres wurden mehr Exemplare verkauft als in den sechzig Jahren zuvor. Routledge bot das Buch 1882 gebunden für 6 d., in einem Pappeinband für 3 d. an und verkaufte bis zum Ende des Jahrhunderts 40 000 Exemplare. Dies war ein durchaus typischer Verlauf für heute noch bekannte Titel.[374]

In der viktorianischen Periode wurde der Massenmarkt – Literatur für Millionen, wie Archibald Constable es nannte – mit in aller Regel gemeinfreien Werken erschlossen. Der Buchmarkt zeigte ab der Mitte des 19. Jahrhunderts Anzeichen des modernen Handels. So stiegen ab Mitte des 19. Jahrhunderts die Auflagezahlen mit gemeinfreien Texten der romantischen Autoren wie William Blake, William Wordsworth, Samuel Taylor Coleridge, Lord Byron, Percy B. Shelley, John Keats, Walter Scott, Mary Shelley oder Jane Austen in bis dahin unbekannte Höhen (vgl. Tabelle 3.32). An der Nachfrage nach Lesestoff hat es nicht gemangelt, nur an günstigen Büchern, die dem Publikumsgeschmack entsprachen. Mit Dickens, dessen Werke vergleichsweise billig als Fortsetzungen verkauft und in hohen Auflagen gedruckt wurden, kauften erstmals nicht zur Gentry oder oberen Mittelschicht gehörende Leser Bücher (zumeist aber gemeinfreie). Neue Werke blieben bis zum Ende des Jahrhunderts teuer und nur

[374] Vgl. St Clair, *Reading Nation*, S. 357–368, 644 f.; Raven, *Business of Books*, S. 338.

einzelne Ausnahmeautoren wie Charles Dickens, Anthony Trollope oder William Makepeace Thackeray wurden in hohen Auflagen gedruckt.[375]

3.3.6 Autorenhonorar

Aus dem 17. Jahrhundert sind vor allem die Honorare der Autoren Milton und Dryden bekannt. Während Milton 1667 ein Pauschalhonorar für sein monumentales Versepos LOST PARADISE erhielt, wurde an Dryden nach 1690 nach Quantität, in Verszeilen, bezahlt.[376] In der Zeit von 1712 bis 1716 erhielt Pope für neun Werke rund 140 Pfund.

Daniel Defoe, der 1719 die Rechte an ROBINSON CRUSOE für zwanzig Pfund abtrat, ist der englische Gellert. Sein Verleger William Taylor hatte die Übersetzungsrechte 1719 schon für das Fünfzehnfache nach Frankreich verkauft und erzielte mit der britischen Ausgabe jedes Jahr einige Tausende Pfund Gewinn. Das Vermögen des Verlegers Taylor wurde in seinem Todesjahr 1724 auf die enorme Summe von vierzig- bis fünfzigtausend Pfund geschätzt.[377]

Erfolgreiche Autoren wie Samuel Johnson erhielten für SATIRE OF LONDON (1738) zehn Pfund, Oliver Goldsmith für THE VICAR OF WAKEFIELD (1766) sechzig Pfund. Für das zwölf Seiten lange Gedicht THE DESSERTED VILLAGE erhielt Goldsmith hingegen 100 Pfund. Das im Laufe von acht Jahren (1747 bis 1754) unter der Leitung von Johnson ausgearbeitete vierbändige DICTONARY OF ENGLISH LANGUAGE brachte Johnson 1375 Pfund Honorar, wobei er vom Honorar aber auch seine Mitarbeiter entlohnen musste. Außerordentlich erfolgreiche Theaterautoren erhielten 1700 um 50 £ für ein Schauspiel, um 1730 stieg es auf ungefähr 100, um 1780 auf 150 £ und 1790 wurden auch einmal 400 £ gezahlt.[378] Allerdings waren die Aufführungsrechte nicht geschützt.[379]

Die soeben geschilderten Honorare entsprachen dem Pauschalvertrag. Ab etwa 1750

---

[375] ALTICK, *English Common Reader*, S. 280; RAVEN, *Business of Books*, S. 328–339; FEATHER, *History*, S. 135–137. George Routledge hatte die Geschäftsidee an Bahnhöfen günstig Bücher anzubieten, die als Reiselektüre während der Fahrt gelesen wurden. In der Railway Library erschienen von 1848 bis 1898 insgesamt 1300 Bände für 1 s. Noch günstiger war CASSELL'S NATIONAL LIBRARY (209 Bde., 1886–90), die – ähnlich wie Reclam ab 1867 – Paperbacks für 6 d. anboten. 1848 übernahm Henry Smith als exklusiver Buchhändler für die Stationen der Londoner und der North Western Railway den Buchhandel und richtete um 1860 über 500 Buchhandelsgeschäfte an den Stationen ein. Simpkin, Marshall and Company kauften wie zuvor schon Lackington auf Auktionen in großen Mengen Restauflagen auf und versorgten den Einzelhandel in den Provinzen.

[376] KRIEG, *Materialien*, S. 71. Interessant ist, dass Milton für jede neue Auflage erneut ein Honorar von fünf Pfund erhielt, also die Rechte nicht pauschal an den Buchhändler abgetreten hatte.

[377] WINKLER, *Handwerk und Markt*, S. 19. Bei diesem Betrag ist zu berücksichtigen, dass in England 1720 das Platzen der South Sea Bubble eine allgemeine Rezession und massive Liquiditätskrise zur Folge hatte; vgl. BRAUDEL, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*, S. 547.

[378] KRIEG, *Materialien*, S. 71.

[379] 1833 wurde der Dramatic Literary Property Act erlassen, der die Aufführungsrechte erfasste.

Tabelle 3.33: Autorenhonorare England bis 1719–1818

Daniel Defoe	Robinson Crusoe	1719	20 £
	Lady Roxana	1724	100 £
Alexander Pope	Homer Übersetzung	1726	5000 £
Jonathan Swift	Gullivers Reisen	1726	200 £
Samuel Johnson	London	1738	11 £
David Hume	A Treatrise of Human Nature	1739	52 £
Edward Young	The Complaint, or Night Thoughts	1742	220 £
Henry Fielding	Tom Jones	1748/9	700 £
	Amelia	1751	1000 £
David Hume	History of England (8 Bde.)	1754–63	3400 £
Tobias Smollett	Complete History of England	1765	1549 £
Christopher Anstey	New Bath Guide	1766	200 £
Adam Ferguson	History of Civil Society	1767	200 £
William Robertson	History of Scotland	1759	600 £
	History of the reign of Charles V.	1769	4500 £
	History of America	1777	2667 £
John Hawkesworth	Voyages (James Cook)	1772	6000 £
Hugh Blair	Sermons Bd. 1	1776	200 £
	Sermons Bd. 2 und 3		1500 £
Edward Gibbon	History of the decline and fall of the Roman empire	1776–88	9077 £
Robert Henry	History of Great Britain on a New Plan (6 Bde.)	1791–93	3150 £
Jane Austen	Sense and Sensibility (Kommission)	1811	150 £
Jane Austen	Pride and Prejudice	1813	110 £
Mary Shelley	Frankenstein	1818	45 £

wurden unterschiedliche Methoden der Honorarzahlung üblich.[380] Es gab weiterhin die Pauschalvereinbarungen. Autoren wurden von Verlegern mit einem bestimmten Werk für die Zahlung eines Pauschalbetrages beauftragt oder verkauften ihre Rechte für eine Einmalzahlung. Das Bogenhonorar war in Großbritannien nicht so verbreitet, da nicht die Bogenzahl, sondern das Format (exklusives Quart-, normales Oktav- oder günstigeres Duodezformat) für den Verkaufpreis bedeutender war. Daneben gab es das Auflagenhonorar, das den Verleger nur zum Druck einer Auflage berechtigte. Die Bedingungen für eine Folgeauflage waren teilweise fest vereinbart, teilweise offen. Neuauflagenhonorar konnte nur ein geringer Teil der Autoren durchsetzen. Schließlich fanden sich – häufiger als in Deutschland – Gewinn- und Verlustbeteiligungen und Kommissionsvereinbarungen.[381] Die für den erfolgreichen Autor zumeist vorteilhaftestes Vereinbarung beruhte auf einer Art Gewinnteilung, bei der der Verleger die Kosten für Papier, Druck und Werbung auslegte und dem Autor die Hälfte des voraussichtlichen Gewinns vorschoss, ohne dass der Autor an einem eventuellen

[380] Vgl. die detaillierten Beispiele bei Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 203–256.

[381] Raven, *Business of Books*, S. 334, führt aus, dass ab 1820 neben die bis dahin üblichen Pauschalverträge als bedeutende Vereinbarung Kommissionsverträge getreten sind. Von einem Honorar kann man insoweit kaum noch nicht sprechen.

Verlust beteiligt war.[382] Wie in Deutschland leisteten die Verleger gelegentlich den Autoren freiwillig eine Zusatzzahlung, wenn ein Werk sich als unerwartet erfolgreich erwiesen hatte.

Ab der Mitte des 18. Jahrhunderts konnten die erfolgreichen Autoren teilweise hohe Einnahmen erzielen. Ein gutes Beispiel ist Henry Fielding. Für den großen Erfolg JOSEPH ANDREWS erhielt er 1742 von Andrew Millar 183 £ 11 s. Das Buch erschien 1742 in einer Auflage von vermutlich 1500 Exemplaren. Die zweite Auflage mit 2000 Exemplaren erschien noch im gleichen Jahr und eine dritte Auflage folgte im Sommer 1743. Für TOM JONES erhielt Fielding 1748 einen Vorschuss von 600 £ und nach dem großen Erfolg,[383] vier Auflagen im Erscheinungsjahr 1749, eine zusätzlich Zahlung von 100 £. Für AMELIA konnte Fielding schließlich ein äußerst hohes Honorar von 1000 £ vereinbaren.[384]

Die erfolgreichen Autoren hatten in Großbritannien die Chance, deutlich mehr zu verdienen als die deutschen.[385] Hume erhielt für seine GESCHICHTE GROSSBRITANNIENS (1751–1761) 3400 £, Smollett für seine HISTORY OF ENGLAND (1757–1765) 1549 £ (ein großzügiges Bogenhonorar von drei Guineen) und der bestbezahlte Autor dieser Zeit, William Robertson, bekam für seine Geschichte über Karl V. 4500 £.[386] Eine der populärsten Vertreterinnen des Schauerromans, Ann Radcliffe, erhielt für THE MYSTERIES OF UDOLPHO 500 £ und für THE ITALIAN, OR THE CONFESSIONAL OF THE BLACK PENITENTS sogar 800 £.[387] Henry Mckenzie erhielt für seinen Bestseller THE MAN OF FEELING (1771) etwas mehr als fünfzig Guineen, das Jahresgehalt eines Druckergesellen, und konnte für die nächsten beiden Romane (1773 erschienen) jeweils immerhin das Doppelte vereinbaren.[388]

Teilweise, wenn es Autoren gelang, eine Gewinnteilung zu vereinbaren, oder sie ihre

---

[382] SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 344–352; RAVEN, *Business of Books*, S. 333.

[383] Allerdings blieb der Absatz in Stückzahlen begrenzt. Selbst die beliebten Werke von Richardson, Fielding oder Smollett wurden selten insgesamt mehr als 9000 Mal verkauft; ALTICK, *English Common Reader*, S. 49 f.

[384] GODDEN, *Henry Fielding: A Memoir*, S. 74, 102, 133.

[385] Aber ungefähr 100 Pfund Honorar für FRANKENSTEIN bei einem Drittel Gewinnbeteiligung für Mary Shelley – vgl. ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 360 f., 509 f. – oder 110 Pfund für PRIDE AND PREJUSTICE zeigen, dass es auch für heute noch weltberühmte Romane nur die Chance gab.

[386] Vgl. die einzelnen Nachweise bei SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 212–224; CURWEN, *History of Booksellers*, S. 33 f.; HAUSER, *Sozialgeschichte*, S. 567; RAVEN, *Judging New Wealth*, S. 59; KRIEG, *Materialien*, S. 151. Smolletts Werk galt als das erfolgreichste Werk seinerzeit mit einem Reingewinn von 10 000 Pfund für den Verleger Rivington; RIVINGTON, *The publishing house of Rivington*, S. 9, 39. Nach anderen Quellen soll der Verlust des Verlegers Rivington für die ersten drei Auflagen mindestens zwölftausend Pfund betragen haben; vgl. RAVEN, *Business of Books*, S. 181, 409 (Fn. 107).

[387] KRIEG, *Materialien*, S. 71–75

[388] RAVEN, *Judging New Wealth*, S. 59; KRIEG, *Materialien*, S. 72. Vgl. die Beispiele bei SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 246–255, der arrivierten Autoren Wodrow, Sommerville, Ferguson, Henry Mackenzie, James Mackintosh, Alexander Gerard, John Millar, Sir David Dalrymple, Macpherson etc. Auch Maria Ed-

Rechte nicht endgültig abgetreten hatten und das Buch hohe Absatzzahlen aufwies, konnte sich das Honorar noch erhöhen. Adam Smith, dessen Wealth of Nations sich zu einem Bestseller entwickelte, hatte offenbar eine Gewinnteilung vereinbart. Er erhielt acht Monate nach der Veröffentlichung eine Zahlung von 300 £. Für die weiteren Auflagen gab es unterschiedliche Abreden, wobei die Zahlungen für die zweite und dritte Auflage nicht bekannt sind. Jedenfalls erhielt Smith zumindest 1100 £ für das Buch, nach der Schätzung Shers unter Berücksichtigung der zweiten und dritten Auflage vermutlich 1500–1800 £.[389] Im Gegensatz zu Deutschland war die Zahlung nicht mit Abgabe des Manuskript fällig, sondern wurde – so zumindest eine Stimme von 1784 – im Allgemeinen ein Jahr nach Veröffentlichung gezahlt.[390]

Sir Walter Scott soll bis zu seinem Tod (1831) insgesamt eine Viertel Million Pfund an Honoraren erhalten haben, ein Vermögen, dass allerdings in der Wirtschaftskrise 1826 vernichtet wurde.[391] Lord Byron erhielt von 1807 bis 1823 23 540 £ von seinen Verlegern Murray und Constable an Honorar und Thomas Moore für Lalla-Rookh 3000 Guineen und für Life of Byron 4000 £.[392]

Die in Tabelle 3.33 aufgenommenen Werke spiegeln einige bekannte und die sehr gut honorierten Werke wider. Es handelt sich in der Regel um in mehreren Jahren ausgearbeitete, mehrbändige Werke, die nicht unter ein Pfund je Band, 1818 eher zwei Pfund und mehr kosteten und die in vergleichsweise hohen Stückzahlen verkauft wurden. Vor allem Reiseberichte und Geschichtsbücher wurden in dieser Zeit gut bezahlt. Die hohen Honorarzahlungen erklären sich aus Tabelle 3.34. Bei den Bestsellern erhöhten die hohen Preise die Gewinne deutlich. Scott verkaufte zwanzig Mal mehr Exemplare als Shelley, sein Gewinn betrug jedoch das Fünfzigfache, und die Einnahmen von Shelley waren bereits überdurchschnittlich hoch. Mit höherem Erfolg stieg das Honorar überproportional an. Wenn ein Buch nur geringen Absatz versprach, konnte der Autor es oft nur über Subskription oder im Selbstverlag herausbringen. Im Normalmarkt – das waren in Großbritannien 500 bis 1000 Exemplare – wurden zumeist nur sehr geringe Honorare bezahlt; teilweise wurden sie nur auf Kommissions-

---

geworth, die Bestsellerin unter den Romanautoren, konnte für einzelne Werke keine außergewöhnlichen Honorare erzielen; Curwen, *History of Booksellers*, S. 127 (jedenfalls unter 700 £).

[389] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 236.

[390] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 394.

[391] 1826 brach Scotts Verleger Constable & Co. als Folge einer allgemeinen Wirtschaftskrise zusammen und riss die Druck- und Verlagsfirma Ballantyne & Co., deren Inhaber Scott war, mit. Scott erlitt Verluste in Höhe von 117 000 Pfund, so dass er 1832 noch 60 000 Pfund Schulden hinterließ, die aber mit der Lebensversicherung und anderen Vermögenswerten gedeckt werden konnten; Krieg, *Materialien*, S. 146–148; Sher, *Enlightenment & Book.*, 436.

[392] Parliamentary Debates on the Copyright Act, 6. April 1842, Hansard, 3rd Ser., Vol. 61, Sp. 1382 f.; Curwen, *History of Booksellers*, S. 185 f.

basis oder mit Gewinn- und Verlustteilung veröffentlicht.[393] 1816 äußerte Archibald Constable, mit dem Walter Scott reich wurde, gegenüber einem aufstrebenden Autor, sie würden selten das Risiko einer Erstausgabe eingehen, sondern lieber den Vertrieb übernehmen, nachdem der Autor die Kosten für den Druck, das Papier und die Werbung übernommen habe.[394]

Sher[395] hat unter den erfolgreichen schottischen Autoren von 1746 bis 1800 27 Werke von 22 unterschiedlichen Autoren ermittelt, bei denen das Honorar 1000 £ oder mehr betrug. Dabei wurden Zahlungen für Neuauflagen oder Gewinnteilungsvereinbarungen berücksichtigt. Die von Sher untersuchten Autoren der schottischen Aufklärung stellen den Großteil der gutbezahlten Autoren der Zeit dar.[396] Er kommt zu dem Ergebnis, dass das Bild der britischen Buchhandelsgeschichte zumindest für die schottischen Autoren nicht stimme. Man könne nicht davon sprechen, dass die Autoren nur ärmliche Honorare erhalten hätten. Es sei nicht angemessen, die schlecht bezahlten Autoren englischer Romane zu verallgemeinern. Von Sher werden die Verleger als großzügige Gönner angesehen, die regelmäßig ihre eigenen Interessen zurückgestellt hätten, um einen förderungswürdigen Autor zu unterstützen. Er bezieht sich dabei einerseits auf die hohen Honorare, die manche Autoren erhielten, andererseits auf den mäßigen Gewinne mit einem durchschnittlichen Werk. Dies ist insofern richtig, da es durchaus einzelne, hochbezahlte Autoren gab. Nur nützte es dem Gros der Autoren wenig, wenn unter einigen hundert Werken eines oder zwei gut oder sehr gut honoriert wurden, der Rest aber nicht. Shers Ansicht beruht auch auf einem Vergleich mit aktuellen Honoraren. Er kommt so zu dem Ergebnis, dass bereits die Zahlung eines Honorars von 50 Pfund – in etwa der Jahreslohn eines ausgebildeten Arbeitnehmers – als hoch einzustufen sei.

Nachdem die berühmten Autoren und deren Honorar dargestellt wurden, stellt sich die Frage, wieso St Clair[397] das Honorar des Großteils der britischen Autoren auf *fünf bis zehn Pfund für einen Roman* schätzt oder wieso nach Besant[398] die meisten

---

[393] Raven, *Business of Books*, S. 333.

[394] Constable gegenüber James Graham, 1. Juli 1816; vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, 438. Diese Kommissionsverträge sollen 1820 bis 1900 neben dem Pauschalhonorar die dominierende Vertragspraxis gewesen sein; vgl. Raven, *Business of Books*, S. 334.

[395] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 203–209, 258, 295.

[396] In der Liste sind nahezu alle gut verdienenden britischen Autoren – Hume, Smollett, Blair, Gibbon, Adam Smith, Adam Ferguson, Burns, Bruce oder Robertson – enthalten, deren Werke sich bis in die viktorianische Zeit gut verkauften; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 30.

[397] St Clair, *Reading Nation*, S. 173 (für 1770); vgl. auch Patterson, *Historical Perspective*, S. 153; Raven, *Anonymous Novel*, S. 154, spricht von *Almosen*.

[398] Besant, *Pen and Book*, S. 8: »*There is lifelong penury in it : starvation : suicide : a debtor's prison : hard and grinding work for miserable pay : a cruel task-master : work done to order paid for by the yard. As for the wished-for life among books, these unfortunate poets could not afford to buy books : as for freedom, quiet, ease, they never had any at all. Even the joy of composition, which one would think could not be*

Autoren des 18. Jahrhunderts ein Dasein in Armut führten. Vom 19. Jahrhundert zeichnet Besant kaum ein besseres Bild. Adam Smith verglich die gelehrten Literaten mit Bettlern: sie schrieben *für Brot*.[399]

> That unprosperous race of men commonly called men of letters are pretty much in the situation which lawyers and physicians probably would be in upon the foregoing supposition. In every part of Europe the greater part of them have been educated for the church, but have been hindered by different reasons from entering into holy orders. They have generally, therefore, been educated at the public expense, and their numbers are everywhere so great as commonly to reduce the price of their labour to a very paltry recompense.[400]

Im Gegensatz zu den Juristen und Medizinern, die ihre Ausbildung selbst finanzieren müssten, würde von der Vielzahl der für den Kirchendienst ausgebildeten Personen nur ein geringer Teil eine Anstellung im geistlichen Stand finden. Sie müssten ihr Auskommen als Privatlehrer verdienen, bei denen der Lohn selbst eines tüchtigen Lehrers in keinem Verhältnis zu den Einkommen der Rechtsgelehrten stünde. Allerdings würde das Einkommen der Lehrer noch geringer ausfallen, wenn es nicht die Gruppe der für einen Buchhändler schreibenden Gelehrten gäbe, deren Tätigkeit noch weniger Gewinn bringen würde. Nach Adam Smith zwang der Wettbewerb die britischen Autoren dazu, den Preis für ihre Arbeit auf ein sehr dürftiges Niveau zu reduzieren. Die niedrigen Honorare gingen mit einem sehr niedrigen sozialen Ansehen in der Öffentlichkeit einher.[401] Daran änderte sich auch in den nächsten Jahrzehnten nicht viel. Für die Zeit von 1770 bis 1830 wird die Zahl der Autoren, die von ihrer schriftstellerischen Tätigkeit leben konnten auf insgesamt fünfzig geschätzt, von denen viele auch für Zeitungen schrieben.[402]

1759 hat Laurence Sterne den ersten Band von TRISTRAM SHANDY dem Londoner Verleger Robert Dodsley für fünfzig Pfund angeboten. Dodsley lehnte jedoch ab. Für den Autor blieb nur die Alternative, die Honorarforderung zu reduzieren oder der

taken from them, they could never enjoy, because they wrote to order and what they were told to write : they were paid servants : they lived in a garret : they never rose out of poverty and misery : they were buried in the paupers' corner.«

[399] SMITH, *Wealth of Nations*, S. 149.

[400] SMITH, *Wealth of Nations*, S. 148. LINGUET, *Durée des Privilèges en Librairie*, S. 49–53, schrieb die schlechte Honorierung der Autoren trotz Privilegien der fehlenden Verhandlungsmacht einzelner Autoren gegenüber den Gilden zu.

[401] BESANT, *Pen and Book*, S. 9.

[402] FEATHER, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 123. BESANT, *Pen and Book*, S. 22, sagt beispielsweise, dass es um 1840 drei oder vier populäre Autoren gab, die mit ihren Büchern respektable Einkünfte erzielten, wobei der Begriff respektabel dehnbar ist. Sir Arthur Conan Doyle erhielt 1887 für den ersten von vier Sherlock-Holmes-Romanen, A STUDY IN SCARLET (Umfang heute ca. 160 S.), 25 Pfund.

Tabelle 3.34: Erlösrechnungen ohne Autorenhonorar

	1784 Strahan	1818 Shelly	1817 Scott	1818 Rees	1818 Rees	1818 Rees
Auflage	1000	500	10 000	500	750	1000
Bogenzahl	30			30	30	30
Lektorat etc.		111,5 s.				
Satz				360 s.	360 s.	360 s.
Druck	31 £ 10 s.	752 s.	8550,5 s.	240 s.	360 s.	480 s.
Papier	48 £	705 s.	21 735 s.	900 s.	1350 s.	1800 s.
Grafiken	6 £ 6 s.					
Bindung		49,5 s.		50 s.	75 s.	100 s.
Werbung	13 £ 14 s.	700 s.		150 s.	200 s.	260 s.
Sonst. Kosten	10 £ 10 s.	Freiexempl.	378 s.			
Gesamtkosten	110 £	115 £ 18 s.	30 683,5 s.	1700 s.	2345 s.	3100 s.
Verkaufspreis	6 s.	16,5 s.	24 s.	12 s.	12 s.	12 s.
Einzelhandel	3 s. 8 d.	10,5 s.	15,75 s.	9 s.	9 s.	9 s.
Umsatz ges.	183 £ 6 s. 8 d.	240 £ 19,5 s.	16 425,50 £	4500 s.	6750 s.	9000 s.
Gewinn	73 £ 6 s. 8 d.	125 £ 1,5 s.	6340 £ 16,5 s.	140 £	220 £ 5 s.	300 £
Deckungsaufl.	600 (60 %)	221 (44 %)	1948 (19,5 %)	189 (38 %)	260 (35 %)	345 (34 %)

Selbstverlag.[403] Wenn er seine Forderung reduzierte und das Buch kein Erfolg wurde, blieb es beim geringen Honorar (und der enttäuschten Hoffnung auf gute Kritiken oder einen außergewöhnlichen Absatz).[404] Lord Kames, der zuvor mehrere Werk mit durchaus respektablem Verkaufserfolg geschrieben hatte,[405] forderte 1776 von Strahan für sein Werk The Gentleman Farmer mit geschätzten 30 Druckbogen dreihundert Guineen. Strahan nannte das Ansinnen für ein Werk zur Landwirtschaft lächerlich. Das Buch könne nur im Oktavformat vermarktet werden. Bei dem zu erwartenden Großhandelspreis von 3 s. 8 d. je Exemplar müsste die Gesamtauflage von 1000 Exemplaren vollständig verkauft werden, damit der Umsatz überhaupt die Druckkosten von 110 Pfund decken könnte und für den Autor und Verleger noch ein Gewinn von 73 £ 6 s. 8 d. verbliebe.[406] Wenn der Überschuss geteilt würde, verblieben

[403] Vgl. Sterne, *Tristram Shandy*, S. 813–819; Feather, *Commerce of Letters*, S. 421. Nachdem das Angebot in Höhe von 50 Pfund vom Verleger abgelehnt wurde, gab Sterne das Buch im Selbstverlag in einer vermutlichen Auflage von 500 Exemplaren heraus. Vgl. auch das halbironische Angebot einer Dedikation in Kap. 9 (Bd. 1) – Sterne, *Tristram Shandy*, S. 22 – an *»irgendeinen Duke, Marquis, Earl, Viscount oder Baron«* für fünfzig Guineen.

[404] Sher, *Enlightenment & Book.*, 400, der die Chancen als hinreichenden Anreiz für die Autoren, Bücher zu schreiben, ansieht.

[405] Lord Kames war mit mehreren Werken auf der 1771 von Thomas Jefferson erstellten Liste mit 148 Büchern für eine amerikanische Gentleman-Bibliothek vertreten; Sher, *Enlightenment & Book.*, 504. Er war Richter in Schottland und 1773 an einem Urteil beteiligt, das sich gegen ein ewig dauerndes Copyright aussprach; vgl. Ross, *Invention of Tradition*, 10–12.

[406] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 345. Walter Scott vereinbarte für The Lay of the Last Ministrel mit seinen Verlegern Longman und Constable Gewinnteilung und erhielt für die erste Auflage – ein Exemplar (2 Bd. 4°) kostet eine Guinee – 169 £ 6 s.; vgl. Curwen, *History of Booksellers*, S. 119.

für den Autor etwa 37 Pfund, während der Verleger aus seinem Teil noch die allgemeinen Kosten des Geschäftsbetriebs decken musste. Würden aber von der Auflage nur 800 verkauft, reduzierte dies den Gewinn des Verlegers auf Null. Man muss sich also nicht wundern, wenn 1780 dreißig Pfund schon als ein ausgezeichnetes Honorar galten für den durchschnittlichen Autor bei Auflagen im Bereich von 500 bis 750 Exemplaren. Setzt man das Autorenhonorar mit den Einkommen der Druckergesellen in Relation, die bei Strahan im Jahr fünfzig bis siebzig Pfund erhielten,[407] wird die Höhe der Durchschnittszahlungen erkennbar. Die Spekulation, britischen Autoren hätte das Copyright in ihrem Heimatstaat als Anreiz für die Schaffung neuer Werke genügt,[408] ist angesichts dieser Ergebnisse befremdend.

1799 behauptete der durchaus erfolgreiche Autor Robert Heron, er habe im Jahr 300 £ an Honoraren erzielen können, dies allerdings mit einer Arbeitszeit von sechzehn Stunden täglich, die er nicht lange aufrechterhalten konnte.[409] Jane Austen erhielt für PRIDE AND PREJUDICE – ein Werk, das sie ebenso wie etwa SENSE AND SENSIBILITY bereits 1795 verfasst hatte – 110 £. 1815 verhandelte sie mit dem für seine hohen Honorare bekannten John Murray II, der für das Copyright an MANSFIELDPARK, SENSE AND SENSIBILITY und EMMA insgesamt 450 £ anbot.[410] Austen akzeptierte nicht und erhielt schlussendlich für die drei weltberühmten Romane ein Gesamthonorar von 425 £.[411] Mary Shelley erhielt für FRANKENSTEIN 1818 nicht ganz 42 £ und verkauft 1831 ihre Rechte endgültig für 30 £.[412] Selbst bei den gewinnträchtigen Quartausgaben erreichte das Honorar selten 200 £ und so ein Werk wurde in der Regel in mehreren Jahren fertiggestellt. Der 1843 mit dem Ehrentitel *Poet Laureate* ausgezeichnete Dichter William Wordsworth – der Titel wurde im 19. Jahrhundert an vier Autoren vergeben – verdiente während des Großteils seiner schriftstellerischen Tätigkeit weniger als fünf Pfund in der Woche, und dass, obwohl er zu den anerkanntesten und produktivsten Dichtern der englischsprachigen Literatur zählt. 1828 drohte er zu verarmen, 1835 beliefen sich seine Einnahmen auf 200 £ im Jahr und erhöhten sich auf 500 £ in den

[407] WINKLER, *Handwerk und Markt*, S. 76.

[408] MCMANIS, *Rhetorical Response to Boldrin & Levine*, S. 1092, bezugnehmend auf den Nachdruck in den Vereinigten Staaten.

[409] SHER, *Enlightenment & Book.*, S. 216. Die Edinburgh Review zahlte 1800 an die Autoren ein Bogenhonorar von 10 £. Laut CURWEN, *History of Booksellers*, S. 117, wurde nie zuvor ein so großzügiges Honorar an Autoren bezahlt.

[410] HALPERIN, *Jane Austen Bicentenary Essays*, S. 81 f. Murray ist der Sohn des 1793 verstorbenen John Murray. Vgl. zu der Verlegerfamilie Murray CURWEN, *History of Booksellers*, S. 159–198.

[411] FERGUS, *Provincial Readers*, S. 9.

[412] ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 361. Shelley erhielt für ihr Werk eine Beteiligung in Höhe von einem Drittel des Gewinns. Es gab 1823 eine zweite Auflage, deren Erlös nicht genannt wird und die 1830 noch nicht ausverkauft war. Aber mehr als 40 £ dürfte der Gewinn von Shelley aus der Auflage 1823 kaum betragen haben. Vgl. auch das Beispiel über Campbells PLEASURE AND HOPE bei CURWEN, *History of Booksellers*, S. 170, der für die erste Auflage 50 Freiexemplare, für die zweite Auflage 10 £ erhielt.

nächsten drei Jahren.[413] 500 Pfund verdienten nach 1820 höhere Angestellte in Banken oder Versicherungen.

Kehren wir nochmals zu den gut bezahlten Autoren zurück und untersuchen dies anhand einer überschlägigen Rechnung. Am 15. März 1785 hatte Thomas Cadell einem Parlamentsausschuss, der sich mit den rechtswidrigen Importen irischer Nachdrucke beschäftigte, gegenüber dargelegt, dass die Verleger Strahan und Cadell innerhalb der letzten 18 Jahre über 39 000 £ an Autoren für das Copyright bezahlt hätten.[414] Von dem im Juli 1785 verstorbenen Strahan wurden insgesamt 514 Werke herausgegeben.[415] Greift man sich einige Werke heraus, wird deutlich, wie sich die Zahlungen an die Autoren verteilen: Nach Shers Berechnungen zahlten die Verleger Cadell und Strahan an Edward Gibbon für The History of the Decline and Fall of the Roman Empire (1776 bis 1788) insgesamt 9077 £ und an William Robertson für seine vier historischen Werke 8578 £.[416] John Hawkesworth erhielt für die Bearbeitung der Unterlagen und Papiere insbesondere der Reisen von Captain James Cook in drei Bänden 6000 £.[417] Blair wurden für Lectures on Rhetoric and Belles Lettres (1783) 1500 £ bezahlt und Adam Smith erhielt für An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (1776) bis 1790 insgesamt ca. 1500–1800 £, davon 300 £ aber erst 1790,[418] Man kann diese Liste fortsetzen: Robert Watson erhielt für The History of the Reign of Philip the Second King of Spain (1777) für die erste Auflage 800 £, Lord Kames für Sketches of the History of Man (1774) 1000 £ und Robert Henry erhielt 1785 für seine History of Great Britain 1000 £.[419] Adam Ferguson erhielt für The History of of the Progress and Termination of the Roman Republic 2000 £, musste aber die Exemplare, die nach achtzehn Monaten noch nicht verkauft waren, den Verlegern zum Großhandelspreis von zwei Pfund abkaufen.[420] Von den 40 000 £ Gesamthonorar für über 500 Titel entfiel über die Hälfte auf eine Handvoll Autoren, während für die übrigen im Schnitt vielleicht 20 £ übrigblieben. Dies ist zwar nur eine unscharfe Zusammenstellung, da beispielsweise

[413] St Clair, *Reading Nation*, S. 201 f.; Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 126.
[414] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 327.
[415] St Clair, *Reading Nation*, S. 456.
[416] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 240, 253, 259. Bei Robertson entfielen 1111 £ auf ein 1791 veröffentlichtes Werk.
[417] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 347. Der vollständige Titel lautet: *An Account of the Voyages undertaken by the other of His Present Majesty for making discoveries in the Southern Hemisphere, and successively performed by Commodore Byron, Captain Wallis, Captain Carteret, and Captain Cook, in the Dolphin, the Swallow, and the Endeavour; Drawn up from the journals which were kept by the several commanders, and from the papers of Joseph Banks.*
[418] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 236.
[419] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 240, 253. Strahan kaufte 1772 ein Drittel des Copyrights an Commentaries on the Laws of England für 1096 £ 18 s. 6 d.; vgl. St Clair, *Reading Nation*, S. 99.
[420] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 252 f.

Tabelle 3.35: Honorarverteilung bei Strahan und Cadell

	Autor	Zeitraum	Honorar
gesamt	514 Werke (Strahan)	1767–1785	ca. 40 000 £
davon:	William Robertson	1769, 1777	7167 £
	William Buchan	1770	500 £
	Henry Mackenzie	1771–1773	250 £
	William Blackstone	1772	1100 £
	John Hawkesworth	1773	6000 £
	Lord Kames	1774	1000 £
	Adam Smith	1776–1785	800 £
	Adam Ferguson	1776	2000 £
	Robert Watson	1777	800 £
	Hugh Blair	1783	1500 £
	Robert Henry	1785	1000 £

die Zahlungen an Gibbon oder Adam Smith teilweise nach 1785 erfolgten. Jedoch offenbart sich ein Muster, das auch in den nächsten Jahrzehnten herrschte.

Dass die erfolgreichen Verleger und Buchhändler um einiges besser verdienten, zeigen deren Vermögen, beruhend auf Schätzungen beim Tod. Der Buchbestand von George Robinson wurde beispielsweise 1801 für 54 000 £ versteigert, Strahan hinterließ 1785 über 100 000 £ und Cadell über 150 000 £.[421] Diese Vermögen müssen nicht ausschließlich auf Verlagstätigkeit mit Büchern beruhen. Strahan war beispielsweise *King's printer*, Inhaber des *law printing patent* oder Herausgeber der erfolgreichen Zeitung London Chronicle, Mitherausgeber von The Mirror und The Lounger. Mit diesen Vermögen gehörten sie zu den wohlhabendsten Personen des ganzen Landes. Den Großteil des Ertrags, der zwischen Verlegern und Autoren verteilt werden konnte, hatten sich die Verleger gesichert.

Die niedrigen Honorare für die große Masse der Titel ergaben sich aus den Verkaufszahlen und den mit der Herstellung und dem Vertrieb zusammenhängenden Kosten. Wie gesehen, wurden in der Regel gerade einmal 500 bis 750 Exemplare abgesetzt. Geht man von einem durchaus nicht zu niedrig berechneten Verkaufspreis von einem Pfund aus, zieht die Großhandelspanne, die Kosten für die Herstellung der hochwertigen Bücher und für die Werbung ab, blieb in der Regel kein so hoher Überschuss (und die wenigsten Autoren hatten die Verhandlungsmacht, vorteilhafte Verträge durchzusetzen).

In Tabelle 3.34 sind die Kosten und Verkaufspreise einiger Werke aufgenommen, die die Möglichkeit des Verlegers, Honorar zu bezahlen, aufzeigen. Die erste Spalte betrifft das bereits genannte Werk von Lord Kames und die Musterrechnung Strahans, die

[421] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 358 f.

zweite Spalte (500 Exemplare, 1818) enthält die Angaben zu Mary Shelleys Frankenstein, das in drei Bänden 1817 erschien, und die dritte Spalte betrifft den Bestseller Rob Roy von Walter Scott (1817, 3 Bde).[422] Die letzten drei Spalten sind Musterrechnungen nach den Angaben von Owen Rees (1818) für ein durchschnittliches Buch mit 480 Seiten in Oktav, die vor dem Parlamentsausschuss 1818 genannt wurden. Werbekosten wurden mit ca. einem Zehntel der Kosten aufgenommen (Rees nannte ein Zehntel bis ein Drittel der Gesamtkosten). Kosten für Grafiken sowie Gemeinkosten für die Angestellten, Verwaltung, Räumlichkeiten oder Lektorat wurden nicht angegeben, müssten aber noch vom Gewinn abgezogen werden.

Damit die hohen Preise verlangt werden konnten, war ein entsprechend luxuriöses Produkt erforderlich, das in der Herstellung teuer war. Da die britischen Verleger in der Regel nur zu den hohen Preisen verkauften, schöpften sie die Nachfragekurve nicht aus (vgl. Abbildung 3.5). Die in Abbildung 3.2 auf Seite 187 als Segmente B und C dargestellte Nachfrage wurde nicht bedient. Die möglichen Gewinne waren außer bei den gut verkäuflichen Titeln selbst bei hohen Preisen beschränkt und dementsprechend war auch das Honorar niedrig.

3.3.7 Novitäten

Während nahezu im gesamten 17. Jahrhundert in England mehr neue Werke als in Deutschland erschienen, wandelte sich ab 1700 das Bild. Ab 1695 verzeichnete England sowohl in London wie in den Provinzen ein stetiges Ansteigen der Druckkapazitäten. Betrachtet man sich das Schaubild in Business of Books von James Raven,[423] das die Zahl der einzelnen Titel im English Short Title Catalogue[424] nach Jahren wiedergibt, so fällt die Zahl der Titel ab 1690 selten unter 2000 und übersteigt 1800 die Marke von 10 000. Bis ungefähr 1700 entspricht der Verlauf in etwa dem, der in Abbildung 3.6 auf der nächsten Seite wiedergegeben wird.

Für 1700 werden im ESTC 3417 Titel genannt, 1730 2816, 1760 4677, 1780 6152 und 1790 9196.[425] Diese beeindruckenden Zahlen stehen allerdings vollkommenen in Widerspruch zu den bisherigen Erkenntnissen. So nennt die Encyclopedia Britannica

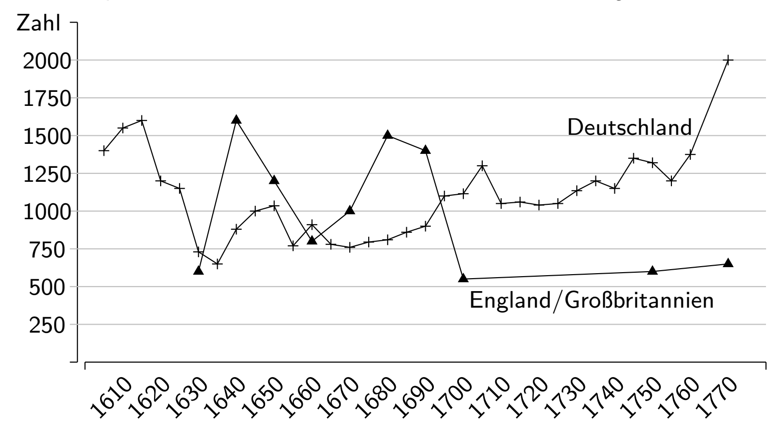
422 Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 345; St Clair, *Reading Nation*, S. 510;

423 Raven, *Business of Books*, S. 8.

424 Der English Short Title Catalogue (ESTC, http://estc.bl.uk/) vereint, wie es auf der Website der Bayerischen Staatsbibliothek heißt, *»die früheren Short Title Catalogues von Pollard und Redgrave (1473–1640) und Wing (1641–1700) sowie den Eighteenth-Century Short Title Catalogue und deckt somit Bücher und Zeitschriften ab, die vor 1801 in ,the British Isles, Colonial America, United States of America (1776-1800), Canada, or territories governed by Britain, in all languages' gedruckt wurden, sowie solche, die ,in any other part of the world, wholly or partly in English or other British vernaculars' gedruckt wurden. Er basiert auf den Beständen von mehr als 2000 Bibliotheken weltweit und wurde in dieser Form seit 1977 von der British Library zusammen mit weiteren Partnern kumuliert.«*

425 Raven, *Business of Books*, S. 150.

Abbildung 3.6: Novitäten in Deutschland (Messe) und England 1610–1770



unter dem Stichwort »History of publishing« für 1820 einen Schnitt von lediglich 600 Novitäten, also gerade einmal 6 % der im ESTC für 1800 geführten Einzeltitel.[426] Ein Blick in den Katalog verdeutlicht, dass etwa im Jahr 1780 Robinson Crusoe, die Bibel, Einladungen zu Veranstaltungen oder kirchlichen Wahlen, Formulare, Parlamentsdrucke, Zeugnisvordrucke etc. enthalten sind. Die große Masse sind einzelne Blätter. Für den Buchdruck sind die Zahlen des ESTC nicht aussagekräftig.[427]

Während bis 1700 der parallele Verlauf zwischen den neu erschienen Büchern und den im ESTC geführten Titeln nahelegt, dass in erster Linie Bücher und Flugschriften gedruckt wurden, koppelt sich der Verlauf ab 1740 ab. Der Katalog zeigt, dass gedruckte Texte immer selbstverständlicher wurden.[428] Diese Entwicklung weitete sich aber nicht auf den Buchmarkt aus.

Im Complete Catalogue of Modern Books sind für den Zeitraum von 1700 bis 1756 insgesamt 5280 Titel, also 93 im Jahresschnitt verzeichnet. 1792 bis 1802 betrug der Jahresschnitt 372.[429] Diese Zahlen sind ungenau, denn im Gegensatz zu Deutschland gab es in Großbritannien keinen Messekatalog, der halbjährlich einen Überblick über einen bedeutenden Teil die Neuerscheinungen gab. Jedoch sind sie ein Indiz dafür, dass viele Bücher zu dieser Zeit im Selbstverlag veröffentlicht wurden. Laut Raven erschienen in Großbritannien in keinem einzigen Jahr im 18. Jahrhundert mehr als 100 neue Romane. Es sei zwar ab 1760 mit ungefähr zwanzig oder dreißig Romanen ein deutlicher Anstieg festzustellen, jedoch endete die Steigerung bei achtzig oder

426 St Clair, *Reading Nation*, S. 456, schätzt die Zahl der 1820 neu erschienen Titel auf 800.
427 Sher, *Enlightenment & Book.*, 443.
428 Vgl. auch Feather, *Commerce of Letters*, S. 408.
429 Knight, *Old printer*, S. 221, 238.

neunzig neuen Romanen in einem Jahr. Auch in den nächsten Jahrzehnten blieb die Zahl niedrig, etwa 1810 mit 80, 1815 mit 60 oder 1820 mit 80 neuen Romanen.[430] 1811 bis 1814 wurden 1235 Bücher in der Stationers' Hall registriert, also ca. 310 im Jahr. 1815 bis 1818 gab es 4353 Eintragungen im Register der Stationers' Hall, also nicht ganz 1200 jährlich.[431] Dies sind allerdings nicht alles Neuerscheinungen, sondern Maßnahmen zur Sicherung des Copyrights als Folge der 1814 geänderten Rechtslage. Knight nennt für die Zeit von 1800 bis 1827 einschließlich Neuauflagen 19 860 Titel. Er schätzt die Zahl der Neuauflagen auf ein Fünftel und kommt so auf einen Schnitt von jährlich 588 Neuerscheinungen.[432] Die Bibliotheca Londinensis[433] listete für die Zeit 1814–1846 rund 36 000 veröffentlichte Titel, allerdings ohne zwischen Novitäten und Neuauflagen zu unterscheiden (so dass etwa Popes Homer-Übersetzung, 1725–26, oder viele andere ältere Titel gelistet werden).

Die Zahlen für das Schaubild 3.7 auf Seite 254 beruhen auf den Angaben bei St Clair. Für die Zeit 1700–1789 – die Vorzensur war seit 1695 aufgehoben – wurden sie anhand der Handelskataloge der Londoner Verleger geschätzt. Sie können laut St Clair nicht unmittelbar mit den vorhergehenden Zahlen aus der Zeit, als die Stationer's Company das Druckmonopol hatte, verglichen werden, da kleinere Werke und solche im Selbstverlag fehlten. Dies sind für die Zeit von 1700 bis 1780 ca. 600 im Schnitt, bis 1820 ca. 800 im Jahresschnitt. Etwa 1830 erreichte die Zahl der Novitäten in Großbritannien 1000 und stieg ab dann auf 6000 um 1900 an.[434] Die Schätzung stimmt in etwa mit den Angaben von Raven überein, der von insgesamt 25 000 neuen Titeln in der Zeit von 1800 bis 1835, also 714 im Jahresschnitt, spricht, während St Clair von 800 bis 1000 in dieser Zeit ausgeht. Zwischen 1835 und 1862 wurden ungefähr 64 000 Novitäten (2370 im Jahresschnitt) gezählt.[435]

Die relativ geringe Zahl der Novitäten und Druckexemplare – immerhin war Großbritannien seit dem 2. Weltkrieg das Land mit regelmäßig den meisten Neuerscheinungen im Jahr – erstaunt, wird aber von Zeitgenossen 1798 bestätigt:

> Der englische Buchhandel kann sich in Hinsicht seines Umfanges mit dem deutschen nicht messen, weil die Schriftsteller, welche die Feder für ein Werkzeug halten, das ein fleißiger Arbeiter nicht aus der Hand legen sollte, bis jetzt in England immer noch die kleinere Zahl ausmachen. Man lese nur die jährlichen Verzeichnisse der neuen englischen Schriften: Sie betragen nicht ein Sechzehnt-

---

[430] Vgl. Schaubild Raven, *Judging New Wealth*, S. 34; Raven, *Anonymous Novel*, S. 144.

[431] Report des Parlaments – 1818. Feather, *Publishing, Piracy and Politics*, S. 113; vgl. auch Abschnitt 3.1.3.

[432] Knight, *Old printer*, S. 238. 1828 sollen 842 gewesen sein, 1853 dann 2530; a. a. O., S. 261.

[433] Hodgson, *Bibliotheca Londinensis*.

[434] St Clair, *Reading Nation*, S. 455 f.

[435] Raven, *Business of Books*, S. 324.

> heil der Bücher, wovon Weidemann's Erben in Leipzig und so regelmäßig die Titel im Leipziger Meßkatalog bekannt machen. Die, welche in diesem Punkte einen Vergleich zwischen den beiden Ländern ziehen und über unsere Vielschreiberei böse sind, haben die Sache nicht rechtlich überlegt. Es läßt sich gar viel für unser Bücherwesen sagen: zum wenigsten darf England deswegen sich nicht über Deutschland heben. Man zapfe nur dem Briten das Gold ab, woran sie krank liegen, so wollen wir sehen, ob sich die Büchermacher nicht auch mehren werden. […] Aber wiewohl der Handel mit neuen Büchern hier nicht so weit, wie bey uns, um sich greift, wird dennoch der Verkehr mit altem mehr ins Große getrieben, als in Deutschland. Wo der Gaumen nicht durch neue Zurichtungen des gangbaren Bücherstoffs verwöhnt ist, da genügt ihm die alte Kost […][436]

Bertuch merkte an, dass *»in England, selbst die Flugschriften, Speeches, Charges und andere Pamphlete und Ephemeren mit eingeschlossen, jährlich nicht mehr als 1500 typographischen Neuigkeiten erscheinen«*, während in Deutschland jährlich, *»alles zusammengerechnet, gegen 8000 Neuigkeiten«* auf den Markt kämen.[437] Die Abweichung der Zahlen gegenüber Schaubild 3.7 erklärt sich daraus, dass St Clair nur die Bücher aufgelistet hat und nicht alle von Bertuch genannten Arten von Druckschriften.

In dem Bericht aus London wird weiter ausgeführt, dass die großen Buchgeschäfte in erster Linie einen einträglich Handel mit gebrauchten Büchern betreiben würden (Second Hand), deren Absatz *»weit beträchtlicher ist, als der sogenannte Buchhandel oder Absatz neuer Druckschriften.«* Der Gebrauchthandel[438] und die Bibliotheken seien die Quellen für die britischen Leser, um an Lesestoff zu gelangen. Selbst Buchhändler verkauften ihre Ware nicht nur, sondern verliehen Bücher gegen Gebühr oder stellten Stühle in ihrem Ladenlokal auf, so dass Interessierte gegen ein geringes Entgelt vor Ort die Bücher lesen konnten.[439]

Die geringe Anzahl neuer Werke, die geringe Zahl an Druckexemplaren, der Handel mit alten, gebrauchten Schriften, die Notwendigkeit des Besuchs von Bibliotheken oder die Mitgliedschaft in einer Lesegesellschaft, um in den Genuss aktueller Literatur zu kommen, zeichneten den britischen Markt aus. Umgekehrt war in Großbritannien gerade der Bereich, der am wenigsten auf das Copyright angewiesen war – der

---

436 Hüttner, *London und Paris*, Bd. 4, S. 237 f.

437 Hüttner, *London und Paris*, Bd. 4, S. 243.

438 Vgl. hierzu auch Raven, *Business of Books*, S. 130, 189, 193–195, 233, 288–293; Altick, *English Common Reader*, S. 252–255; Mumby, *Romance of Book Selling*, S. 282–286. Der Londonreisende hat sich dabei auf Lackingtons *Musentempel* bezogen, der über 800 000 gebrauchte Bücher auf Lager gehabt haben soll.

439 Fergus, *Provincial Readers*, S. 22–34, 85. Leihbibliotheken gab es ab 1730; Curwen, *History of Booksellers*, S. 424. Roberts, *History of English Bookselling*, S 93, weist darauf hin, dass diese eigenartige Praxis im 17. und 18. Jahrhundert verbreitet gewesen sei und ihren Ursprung im antiken Rom habe.

Zeitungsmarkt – aktiver.[440] Die dynamische Entwicklung, der Preiswettbewerb, der Einsatz der modernsten Techniken fand in dem Bereich statt, der nicht durch das Copyright beeinträchtigt wurde, sondern da, wo es auf schnellen Absatz, gute Distribution und günstige Preise ankam.

3.4 Hypertropher Schutz

3.4.1 Honorare, Novitäten und Buchpreise

Aus Sicht der herrschenden Meinung stellen sich die Regelungen zum geistigen Eigentum als eine Abwägung zwischen der *Unterproduktion* neuer Werke bei fehlendem Nachdruckschutz und der *Unternutzung* der neu geschaffenen Werke bei Nachdruckschutz dar: Ohne Urheberecht werden weniger Werke geschaffen oder veröffentlicht, während mit Urheberrecht vorhandene Werke weniger oft gelesen werden. Eine zentrale Vorstellung über die Funktionsweise des Urheberrechts ist folgende: Wenn der Autor einen längeren, inhaltlich umfassenderen und räumlich weiteren Schutz zugesprochen bekommt, so ist sein Recht wertvoller. Er kann dem Verleger mehr anbieten und dementsprechend wird der Verleger auch mehr bezahlen. Weil das Honorar höher ist, werden mehr Bücher geschrieben.

Welche Schlussfolgerungen können aus der unterschiedlichen Entwicklung in Großbritannien und Deutschland gezogen werden? Hat das britische Copyright zu einer Steigerung der Zahl der neu geschaffenen Werke oder der Autorenhonorare geführt? Oder anders gewendet: Hätte ein wirksamer Nachdruckschutz in Deutschland die Zahl der neu geschaffenen Werke und die Autorenhonorare erhöht oder nicht?

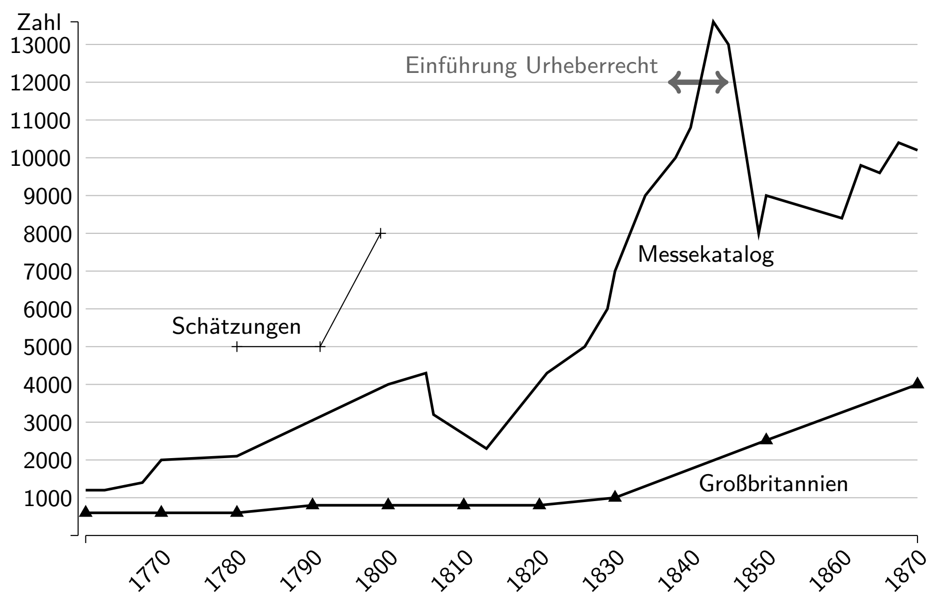
Bei sämtlichen Indikatoren, die für die Folgen des Urheberrechts von Bedeutung sind, also:

1. Preis und Verbreitung der Bücher (Indikator für die statische Effizienz);
2. Novitäten (Indikator für die dynamische Effizienz);
3. Autorenhonorar (Indikator für den Anreiz zur Schaffung von neuen Werken);

war das britische System offensichtlich und eindeutig dem deutschen unterlegen. Die Annahmen der utilitaristischen Theorie spiegeln sich nicht in der Wirklichkeit wider. Die behaupteten Folgen sind in überhaupt keinem Umfang tatsächlich eingetreten. Der Schutz durch das Verwertungsrecht hat zu niedrigeren Honoraren, weniger Werken, einer geringeren Vielfalt und teureren Büchern geführt. Es war kein Kopf-an-Kopf-Rennen, bei dem möglicherweise die hier nicht genauer untersuchten Faktoren wie etwa Transportkosten oder Zensur eine Wendung herbeigeführt hätten.

[440] Raven, *Business of Books*, S. 339-342.

Abbildung 3.7: Novitäten Deutschland und Großbritannien 1770–1870



In Abbildung 3.7 kann man die markanten Punkte Ende des Siebenjährigen Kriegs (1764), französischen Besetzung (1805–15) und den Zeitraum des Wirksamwerdens des Urheberrechts erkennen. Während in Großbritannien in der Zeit von 1765 bis 1840 ungefähr 600 bis 1000 Novitäten im Jahr erschienen, waren es in Deutschland zwischen 1200 und über 10 000.

Um 1765 war die Zahl der Neuerscheinungen in Deutschland doppelt so hoch wie in Großbritannien. Mit Beginn der Hochphase des Nachdruckzeitalters stieg das Verhältnis auf das Achtfache, sank während des Kriegs mit Frankreich auf ungefähr das Dreifache und stieg bis 1840 auf über das Zehnfache. Deutschland war die führende Buchnation. Die Einführung des Urheberrechts (1837–1845) kann zu einer kurzfristigen Überproduktion (ein Strohfeuer) geführt haben, die der Markt nicht mehr aufnahm. Dem folgte ab 1844 eine langfristige regressive Phase, die der Vergrößerung der Nachfrage nicht entsprach. Im Verhältnis erhöhte sich die Zahl der britischen Neuerscheinungen stärker, das heißt von 1835 bis 1900 verdreifachte sich in Deutschland die Zahl der Novitäten auf ungefähr 25 000, während sie sich in Großbritannien auf ca. 6000 versechsfachte.

In Deutschland gab es insgesamt viel mehr Bücher, die breitere Schichten der Bevölkerung erreichten, so dass in Deutschland – im Gegensatz zu Großbritannien – nicht nur die Oberschicht oder Bibliotheksbenutzer in den Genuss von aktueller

Literatur kam. Im Bereich der wissenschaftlichen Veröffentlichungen, den Texten, die insbesondere auch für den technischen Fortschritt in der gewerblichen Wirtschaft verantwortlich waren, kamen in Deutschland über Jahrzehnte hinweg deutlich mehr Titel in einer aufgefächerten und größeren Bandbreite auf den Markt. In Deutschland wurde das Wissen veröffentlicht und konnte genutzt werden, in Großbritannien kaum.

Der durchschnittliche deutsche Autor erhielt trotz der Vielzahl an konkurrierenden Veröffentlichungen im Vergleich zu den britischen Autoren eher mehr, so viel, dass um 1800 teilweise sogar das hohe Honorar beklagt wurde. Der Durchschnitt verdiente um 1800 ohne Urheberrecht – bei aller Problematik eines Vergleichs – wohl mehr als heute. Kants KRITIKEN oder die Werke der Weimarer Klassik um Schiller und Goethe wurden in der Hochphase des Nachdrucks geschrieben. Urheberecht war keine notwendige Bedingung für die Schaffung solcher Werke. Möglicherweise wäre FAUST mit Urheberrecht gar nicht geschrieben worden, weil Goethe nach seinem Versuch im Selbstverlag und dem Absatz von vielleicht 100 Exemplaren im Laufe von drei Jahren unbekannt geblieben wäre und er sich doch der Juristenkarriere zugewendet hätte. Das Urheberrecht konnte sich selbst auf berühmte Autoren nachteilig auswirken. Britische Erfolgsautoren wie Jane Austen, Mary Shelley oder Wordsworth erhielten – trotz oder wegen des Schutzes? – keineswegs hohe Honorare.

Und schließlich die Verleger und Drucker? Die deutschen Verlage sind trotz aller Behauptungen über die Schädlichkeit des Nachdrucks am Nachdruck nicht zu Grunde gegangen, sondern konnten ein blühendes Gewerbe aufbauen (viele klingende Namen aus der Nachdruckzeit wie Breitkopf und Härtel, Cotta, Brockhaus etc. sind noch heute existent, wenn auch nicht unbedingt als eigenständige Unternehmen). Um 1830 gehörten auch die deutschen Druckereien, die 1770 noch neidvoll auf die hochwertigen Bücher aus England und Frankreich blickten, ohne Zweifel zur europäischen Spitze. Dabei war Deutschland um 1830 eher ein Entwicklungsland, das in den übrigen wirtschaftlichen Aspekten Großbritannien um Jahrzehnte hinterherhinkte. Der britische Buchmarkt befand sich im Vergleich zu Deutschland in einem trägen Dämmerzustand ohne jede Dynamik. Es lässt sich nicht abschätzen, wieviele Werke in Großbritannien aufgrund der institutionellen Mängel nicht erschienen sind.[441]

Der Schutz des geistigen Eigentums führte nicht zu dem gewünschten Ergebnis, sondern hat dem Markt praktisch jede Entwicklungsmöglichkeit geraubt. Das Copyright hat sich als ein ungeeignetes Instrument zur Förderung der Wohlfahrt erwiesen.

---

[441] Die niedrigen, älteren Schätzungen wie etwa die von KNIGHT, *Old printer*, S. 221, 238, beruhen auch darauf, dass viele der 600 bis 800 Neuerscheinungen nur im Selbstverlag auf den Markt gebracht werden konnten und selten eine große Verbreitung fanden. Der 1791 geborene Knight war Sohn eines Buchhändlers, selbst als Autor und Verleger (u. a. PENNY MAGAZINE und THE PENNY CYCLOPAEDIA) tätig und konnte aus professioneller Anschauung die Zahl der Neuerscheinungen gut schätzen.

Die etablierten Verleger und einige Bestsellerautoren profitierten, während die Allgemeinheit und der große Teil der Autoren Nachteile erlitt.

Auch in Deutschland gab es selbstverständlich keinen vollkommenen Markt. Originalausgaben waren nicht überall verfügbar, die einzelnen Staaten schotteten ihre Märkte ab und Nachdrucke konnten nicht überall vollkommen frei vertrieben werden. Sie wurden per Post versandt oder im Kleinhandel oder über Antiquariate vertrieben. Diese Marktunvollkommenheiten erschwerten und verteuerten den Absatz der Nachdrucker. Jedoch waren diese zusätzlichen Kosten nicht so hoch, dass sie den Nachdruck vollständig unwirtschaftlich machten. Der drohende oder tatsächliche Wettbewerb hat die Originalverleger daran gehindert, nur zu hohem Preis anzubieten. Sie mussten den Zeitvorsprung durch effizienten Vertrieb nutzen, ein an den Kunden orientiertes Angebot aufstellen und insbesondere bei den Bestsellern die Stückkostenvorteile höherer Auflagen zumindest teilweise an die Konsumenten weitergeben.

Während in Deutschland neben die Standard- und Luxusausgaben bei nachgefragten Titeln alsbald Billigausgaben treten mussten, um vom Nachdruck abzuschrecken, fehlten sie fast vollständig in Großbritannien. Günstig gab es in Großbritannien – sieht man von einigen Ausnahmen ab – nur alte (gemeinfreie) Werke oder geschmuggelte Nachdrucke. Diese mussten aber nur günstiger sein als die teuren Originalausgaben. Die hohen Preise führten in England dazu, dass Bibliotheken oder Lesegesellschaften einen Großteil der Auflage eines Werks kauften. Die britische Oberschicht konnte sich die Luxusausgaben ebenfalls leisten. Aber diese Schicht war klein und deren effektive Nachfrage sowohl in Stückzahlen als auch nach Themen beschränkt.

Es lässt sich grob schätzen, wie groß die Zahl der in einem Jahr gedruckten, geschützten Werke war. Geht man für Großbritannien 1770 von rund 600 Neuerscheinungen sowie nochmals 150 Neuauflagen[442] und einer durchschnittlichen Auflage von 500–750 aus, lag die Zahl der in dort jährlich erscheinenden Druckexemplare bei unter 600 000 (Bibeln, Gesang- und Schulbücher und andere *Brotartikel* nicht mitgerechnet). Die Zahlen haben sich bis 1840 nicht markant erhöht. Während man in Deutschland schon 1780 von jährlich jedenfalls über vier Millionen Druckexemplaren (ohne Neuauflagen, günstige Ausgaben und Nachdrucke) ausgehen muss, hatte das deutlich reichere Großbritannien nur einen Bruchteil (ca. 15 %) davon. Pro Kopf erschienen im armen und von der Landwirtschaft geprägten Deutschland deutlich mehr Bücher als in Großbritannien. Um 1800 teilten sich in der britischen Bevölkerung (16 Millionen) bei einer geschätzten Zahl von einer Million Druckexemplaren im Jahr sechzehn Personen ein neues Druckexemplar, im deutschsprechenden Gebiet mit ca. 25 Millionen Einwohnern vielleicht sieben Personen.

442 Knight, *Old printer*, S. 238, schätzt den Anteil der Neuauflagen auf ein Fünftel. Der tatsächliche Anteil dürfte eher geringer gewesen sein, da Knight die kleinen Privatdrucke nicht einbezogen hat.

Dabei sind die Zahlen für Großbritannien optimistisch (mit Neuauflagen und Privatdrucken), für Deutschland pessimistisch, da angesichts der undokumentierten Nachdrucke, Neuauflagen und nicht zur Messe gebrachten Drucke noch deutlich mehr neue Werke gedruckt worden sein könnten. In Deutschland kamen, jeweils geschätzt, 1800 sechs, 1820 acht, 1830 vierzehn und 1840 zwanzig Mal mehr neue Bücher auf den Markt als in Großbritannien. 1836 konnte Menzel[443] feststellen, dass in Deutschland auch *der ärmste Honoratior seine Handbibliothek* hat, während in Großbritannien Bücher teure Mangelware waren.

Die Ursache für die schlechte Lage Großbritanniens waren die hohen Preise: Unter den ausgebildeten britischen Arbeitskräften verdienten die Druckergesellen mit 33–36 s. die Woche (1800–1830) am besten. Schreiner erhielten 25 s., Handlungsdiener, Landarbeiter oder Büroboten 10 s., Hausangestellte neben Kost und Logis 2 bis 4 s. in der Woche. Eine gebundene Ausgabe von Scotts MARMION, Byrons CHILDE HAROLD'S PILGRIMAGE, A ROMANAUT kostete jeweils ca. 37 s., Moores LALLA ROKH 48 s. oder Boswells LIFE OF JOHNSON 55–60 s. Britische Bücher für 10 s. waren oft nur schmale Bändchen, die wenige Stunden Lesevergnügen versprachen. Sie kosteten aber bereits einen halben Wochenlohn. Für diese Schichten waren die neuen Werke unbezahlbar.[444] In der Mittelklasse kann man in Großbritannien von einem jährlichen Einkommen um 1810 oder 1820 von 250 £ im Jahr oder ungefähr 100 s. in der Woche ausgehen. Mit einem Wocheneinkommen eines Gentlemans konnten drei neue Werke in der Preisklasse von Scotts Romanen gekauft werden. Preisgünstigere Alternativen zu den teuren Originalausgaben gab es nicht.

In Deutschland verdienten Handwerksgesellen ungefähr 70 Groschen in der Woche. Billige Originalausgaben, etwa von Göschen oder Cotta, kosteten zwölf bis sechzehn Groschen; Nachdrucke waren oft günstiger mit Preisen zwischen fünf und fünfzehn Groschen. Aus Sicht der ausgebildeten Arbeitskräfte waren die billigen Ausgaben zumindest noch erschwinglich und konnten bei entsprechendem Interesse gekauft werden. Bei der Mittelklasse kann man von einem Jahreseinkommen von 750 Taler (ungefähr 346 gr. in der Woche) ausgehen. Mit dem Wocheneinkommen der Mittelschicht konnten in Deutschland dreißig bis vierzig Bücher gekauft werden.

Schließlich die Autorenhonorare: Um 1800 musste ein durchschnittlicher Autor in Deutschland für 210 Taler beim damals üblichen Durchschnittshonorar (sieben Taler je Bogen) 30 Bogen liefern.[445] Bei Neuauflagen wurde meistens erneut ein vergleichbar hohes Honorar gezahlt und ab 1800 stieg das Durchschnittshonorar nochmals deutlich auf acht bis zehn Taler je Bogen, so dass im Schnitt für 30 Bogen

---

443 MENZEL, *Deutsche Literatur. Tl. 1*, S. 4.

444 ST CLAIR, *Reading Nation*, S. 193–196; ALTICK, *English Common Reader*, S. 51 f.

445 Zum Vergleich: Kants Kritik der reinen Vernunft, 3. Auflage 1790, in gr. Oktav, hat 56 Bogen und heute in etwa 600 Seiten. 30 Bogen entsprechen heute also in etwa 310 Seiten.

240 bis 300 Taler bezahlt wurden. Dies muss man in Relation zu dem anderweitig erzielbaren Einkommen von 600 bis 1000 Taler im Jahr setzen – ein Viertel bis zur Hälfte des Jahreseinkommens.

In Großbritannien erzielten durchschnittliche Autoren selten fünfzig Pfund für ein Buch bei einem erzielbaren Einkommen von 250 bis 500 Pfund für Bildungsbürger wie Ärzte, Rechtsanwälte, Geistliche oder höhere Angestellte. Es gab mit gewisser Regelmäßigkeit einzelne Autoren, die sehr viel erhielten. Ferner gab es jedes Jahr vielleicht eine Handvoll Titel unter einigen hundert, die mit mehr als 100 Pfund honoriert wurden. Der durchschnittliche britische Autor hatte aber keine Chance, in den Nähe des Einkommens zu gelangen, das vergleichbare deutsche Autoren erhielten. Für den großen Teil war das Jahresgehalt eines Handwerksgesellen (50 £) schon ein weit überdurchschnittliches Honorar,[446] während vergleichbare Zahlungen (150 Taler) in Deutschland als gering eingestuft wurden. Das in Deutschland durchschnittliche Autorenhonorar (ein Viertel bis zu Hälfte des Jahreeinkommens) war in Großbritannien den Ausnahmen im Promille- oder einstelligen Prozentbereich vorbehalten.

Dabei wurde nicht einmal berücksichtigt, dass in Großbritannien die Nachfrage sich auf viel weniger Autoren aufteilte. In Großbritannien hatten wissenschaftliche Autoren mit Ausnahme der klassischen Themen Geschichte, Geographie, Medizin und Recht kaum eine Möglichkeit, überhaupt ihre Werke außerhalb des Selbstverlags (und der Kommission) zu veröffentlichen. Die um ein Vielfaches höhere Zahl der Neuerscheinungen in Deutschland setzte auch eine höhere Zahl an Autoren voraus, die sich (zumindest) einen Teil des Lebensunterhalts durch das Schreiben von Büchern verdienen konnte.

3.4.2 Zu den ökonomischen Theorien

War die Orientierung am Eigentum der geeignete rechtliche Rahmen für die Gestaltung des sogenannten geistigen Eigentums? Die in Abschnitt 2.3 dargestellte herrschende Meinung zum geistigen Eigentum beantwortet die Frage anhand der Alternative eigentumsähnliche Gestaltung oder Gemeinfreiheit. Die Begründung für die Schaffung von Eigentum oder ähnlichen Rechten beruht auf der Anreiz- und der Allokationsfunktion der exklusiven Rechte sowie der Annahme, dass diese Rechte das geeignete Mittel seien, Nachteile der öffentlichen Güter und externen Effekte zu begrenzen. Es wird ein Gleichlauf der gesamtwirtschaftlichen Vor- und Nachteile mit den individuellen Vor- und Nachteilen des Verursachers gefordert.

Prononciert bringt dies North[447] zum Ausdruck. Der Grund für die unterschiedlich

---

[446] Raven, *Business of Books*, S. 333-335.

[447] North, *Institutioneller Wandel*, S. 153, 169–171. Im Rahmen dieser Arbeit wurde ein etwas anderes Bild – jedenfalls für die Entwicklung in Deutschland – gezeichnet. Der Verlust der Vorrangstellung

hohen Wachstumsraten der Nationalstaaten Europas im 17. Jahrhundert sei in der unterschiedlichen Gestaltung der Eigentumsrechte zu suchen. Holland und England – als erfolgreiche Länder – hätten mit ihren Eigentumsrechten einen Anreiz geschaffen, die Produktionsfaktoren effizienter einzusetzen, und so dafür gesorgt, dass Produktionsmittel einer erfinderischen, innovativen Tätigkeit zugeführt wurden. Besonders bedeutsam für die Entwicklung effizienter Märkte sei die genaue Spezifizierung und Durchsetzung von Eigentumsrechten an Gütern und Dienstleistungen. Hierzu hätte auch das Law on Monopolies als erstes Patentrecht gehört. Solange Neuerungen von Dritten kopiert werden konnten, ohne dass dies dem Neuerer abgegolten wurde, sei die Entwicklung nur langsam vorangeschritten. Erst die Entwicklung systematischer Eigentumsrechte, die eine Annäherung der privaten Ertragsrate an Innovationen an deren gesellschaftliche Ertragsrate gewährleisteten, hätte geeignete Anreize für die Innovationen geschaffen. Effiziente Märkte würden auch die Schaffung einer Reihe von Beschränkungen wie das geistige Eigentum mitumfassen, die auf Dauer das Produktivitätswachstum begünstigten. Der Gleichlauf der privaten und gesellschaftlichen Vorteile wird erreicht, indem – ähnlich dem Sacheigentum – *»das Urheberrecht dem Berechtigten den vollen Wert des Gegenstandes«*[448] zuordnet.

Der Unterschied zwischen dem deutschen und dem britischen System ist in den Grundzügen simpel. In Deutschland hatte der Autor durch Geheimhaltung eine faktische Ausschlussmöglichkeit an seinem Text. In Großbritannien hatte der Autor einen befristeten Nachdruckschutz. Er konnte den ihm gewährten, eigentumsähnlich ausgestalteten Schutz auf Dritte übertragen.

3.4.2.1 Stärkerer Schutz, mehr Werke

Die Auseinandersetzung mit der herrschenden ökonomischen Literatur zum Urheberrecht ist wenig ergiebig, weil bereits die nahezu einhellig vertretene Überzeugung sich nicht bestätigen lässt. Diese Grundannahme lautet, die optimale Gestaltung des geistigen Eigentums ergebe sich aus einer Abwägung zwischen

- einem Mehr an Schutz mit der Folge von höheren Honoraren und mehr neuen Werken;

Großbritanniens in technischer Hinsicht im ausgehenden 19. Jahrhundert beruht auch auf der Vernachlässigung der Wissensverbreitung und Bildung. In Deutschland hatte sich eine wissenschaftliche Veröffentlichungs- und Verbreitungspraxis etabliert, die für die Bildung förderlich war und in der gewerblichen Praxis angewandt wurde. Das Entstehen der Forschungsindustrie lässt sich auch auf Wettbewerb und Nachahmung zurückführen: Unternehmen mit eigener Forschungsabteilung waren erfolgreicher. Deshalb wurden von den Konkurrenten nicht nur die Ergebnisse, sondern auch die Methode *eigene Forschung* kopiert; vgl. Kaufer, *Innvationspolitik als Ordnungspolitik*, S. 12.

[448] Hubmann, *Urheber- und Verlagsrecht*, S. 56, der dies als Zweck einen Urheberrechts ohne Bezug auf die ökonomischen Theorien bezeichnet.

- einem Weniger an Schutz mit der Folge einer besseren Nutzung des geistigen Guts.

Es soll ein quid pro quo sein: Mehr Werke als Wohlfahrtsgewinn, höhere Preise als Wohlfahrtsverlust, oder umgekehrt: Weniger neue Werke als Wohlfahrtsverlust, günstigere Preise als Wohlfahrtsgewinn. Dabei sind die Darstellungen teilweise radikal: Ohne Urheberrecht würden praktisch keine neuen Werke geschrieben und veröffentlicht werden.[449]

Der Anreiz zur Schaffung neuer Werke steige mit zunehmenden Schutz. Je breiter, umfassender und langfristiger das Urheberrecht ausgestaltet sei, desto mehr würde der Verleger bezahlen, weil das erworbene Recht wertvoller sei. Mit einem höheren Grad an Internalisierung der positiven externen Effekte steige der Anreiz zur Schaffung neuer Werke. Umgekehrt würde der Wohlfahrtsverlust durch eine geringere Nutzung zunehmen. Ohne Schutzrecht würden nur Bücher verfasst werden, die nicht in erster Linie aus finanziellen Motiven geschrieben werden. Es würden folglich weniger neue Bücher erscheinen, die aber eine leichtere Verbreitung fänden.[450] Man kann es vergleichsweise einfach ausdrücken: Ohne Urheberrecht hat der Autor keine Chance auf einen angemessenen Lohn für seine schöpferische Leistung.

Aufgrund der komparativen Nachteile der Originalverleger, die sich im virtuellen (mathematischen) System ergeben, erscheint dieser Ablauf zwangsläufig. In den europäischen Richtlinien hat sich dies in klaren Worten niedergeschlagen:

> (10) Wenn Urheber und ausübende Künstler weiter schöpferisch und künstlerisch tätig sein sollen, müssen sie für die Nutzung ihrer Werke eine angemessene Vergütung erhalten, was ebenso für die Produzenten gilt, damit diese die Werke

---

[449] Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 24; Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 39. Nach Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, soll selbst die Veröffentlichung von gemeinfreien Werken ohne Schutz in Frage stehen.

[450] Vgl. beispielsweise Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 17; Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 31; Luden, *Freier Geistes-Verkehr*, S. 339, 358 f.; Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, S. 619; Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*, S. 144; Engel, *Innovationsanreize*, S. 19–21, 41; Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 480; Varian, *Copying and Copyright*, S. 126; Dam, *Economic Considerations*, S. 333; Liu, *Copyright and Time*, S. 428; Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1392, 1441; Weizsäcker, *Marktzutrittsschranken*, S. 5; Duffy, *Comment*, S. 1079; Gans/Williams/Briggs, *Intellectual Property Rights*, S. 444; Akerlof et al., *Amicus Curiae brief*, S. 2, 5–7. Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*, S. 17, bezeichnen diese Abwägung zwischen dem Anreiz und der Verbreitung *(»incentive-access tradeoff«)* als das Fundament des ökonomischen Modells für das Copyright. Für das Patentrecht kann man keine vergleichbar einhellige Meinung feststellen. Dies beruht aber auf Umständen wie dem deutlich breiteren Schutzrecht oder den sequentiellen Erfindungen; vgl. etwa Lehmann, *Property Rights and Protection of Computer Programs*, S. 90; Heller, *The Gridlock Economy*; Boldrin/Levine, *Against Intellectual Monopoly*; Boldrin/Levine, *Perfectly competitive innovation*; Carrier, *Property Paradigm*, S. 46–48.

> finanzieren können. Um Produkte wie Tonträger, Filme oder Multimediaprodukte herstellen und Dienstleistungen, z. B. Dienste auf Abruf, anbieten zu können, sind beträchtliche Investitionen erforderlich. Nur wenn die Rechte des geistigen Eigentums angemessen geschützt werden, kann eine angemessene Vergütung der Rechtsinhaber gewährleistet und ein zufrieden stellender Ertrag dieser Investitionen sichergestellt werden.
>
> (11) Eine rigorose und wirksame Regelung zum Schutz der Urheberrechte und verwandten Schutzrechte ist eines der wichtigsten Instrumente, um die notwendigen Mittel für das kulturelle Schaffen in Europa zu garantieren und die Unabhängigkeit und Würde der Urheber und ausübenden Künstler zu wahren.
>
> (12) Ein angemessener Schutz von urheberrechtlich geschützten Werken und sonstigen Schutzgegenständen ist auch kulturell gesehen von großer Bedeutung.[451]

Das Schutzniveau des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte müsse hoch sein, da diese Rechte die Grundlage für das geistige Schaffen bildeten. Der Schutz dieser Rechte erlaube es, die Aufrechterhaltung und Entwicklung der Kreativität im Interesse der Autoren, der Kulturindustrie, der Verbraucher und der ganzen Gesellschaft sicherzustellen.[452]

Mit vergleichbaren (mikroökonomischen) Begründungen wurden in den Zeiten des Merkantilismus' Schutzzölle oder Monopole jeder Art begründet, deren Zweck stets darin lag, ein Unternehmen vor drohendem Wettbewerb zu schützen. Das wirtschaftsrechtliche Instrumentarium des Urheberrechts hat seinen Ursprung einerseits in den Gruppenmonopolen der Zünfte, andererseits in der merkantilistisch motivierten, absolutistischen Planwirtschaft der Fürsten, die mittels der genannten Instrumente das Geschehen am Markt beeinflussten. Die Gewährung von Sondervorteilen wirkt als Subventionierung der aus der Gleichheit hervorgehobenen Gruppen, die neben dem Ertrag aus der eigentlichen Leistung einen zusätzlichen Gewinn auf der Grundlage des geistigen Eigentums erwirtschaften können.

Auch die modernen ökonomischen Theorien über das geistige Eigentum haben sich gegenüber dem Stand der 1774 veröffentlichten Arbeit Pütters[453] allenfalls geringfügig geändert. Pütters Auftraggeber waren Verleger und Adam Smiths Kommentar zu solchen mikroökonomischen partiellen Gleichgewichtsanlysen trifft den Kern: *»Daß Monopoliengeist diese Lehre ursprünglich erfand und ausbreitete, leidet kein Zweifel; und*

---

[451] Richtlinie 2001/29/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22. Mai 2001 zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft, Amtsbl. EU 2001, L 167/10.

[452] Erwägungsgrund 11 der Richtlinie 2006/116/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 über die Schutzdauer des Urheberrechts und bestimmter verwandter Schutzrechte; Amtsbl. EU 2006, L 372/12 .

[453] Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen.*

die, welche sie predigten, waren keine solche Thoren, als die, welche ihnen glaubten.«[454] Es wird ausschließlich aus der Sicht der existierenden Anbieter argumentiert. In den Theorien ist der Wettbewerb mit dem gleichen Werk nicht existent. Stattdessen werden immer mehr Leistungen mit einem Schutz bedacht, die Schutzfristen werden seit Jahrhunderten ausschließlich verlängert und der Schutz wird immer umfassender verstanden, um eine angebliche *Schädigung* des Rechtsinhabers durch Wettbewerb zu unterbinden.

In diesem monopolistisch abgesteckten Rahmen werden mit einer Baukastenmentalität aus unterschiedlichen Versatzstücken Theorien konstruiert, die mangels Gewichtung der einzelnen Elemente (Schutzhöhe, Breite des Schutzes, Schutzdauer, Schrankenbestimmungen etc.) in der monde virtuel sich gleichwertig und austauschbar, jedoch oft ohne Realitätsbezug gegenüberstehen.[455] Selbst wissenschaftliche Autoren, die die Vorteile des Urheberrechts eher gering schätzen, gehen von dem niedrigeren Honorar für den Autor bei einem geringeren Schutzniveau aus.[456]

Das Gedankenexperiment scheint den Charakter eines Naturgesetzes zu haben und doch ist der in den Theorien gedanklich erschlossene Ablauf in der Wirklichkeit nicht eingetreten. Die an sich evident erscheinenden ökonomischen Annahmen sind damit für die Erkenntnis des wirklichen Geschehens unzureichend. Es handelt sich um *»wertlose Konstruktionen«,*[457] auch wenn eine Riege führender Wirtschaftswissenschaftler, darunter einige Nobelpreisträger,[458] 2002 vorgerechnet hat, dass die Verlängerung des Urheberschutzes zu einem – wenn auch kaum nennenswerten – höheren Einkommen der Urheber führen würde.

Der Fehler liegt nicht in der Annahme, der Homo oeconomicus folge wie ein Rechenautomat dem Kalkül der Nutzenmaximierung. Es lässt sich vielmehr bestätigen, dass in Deutschland viele Autoren durch die Bezahlung angeregt wurden, entsprechende Werke hervorzubringen. Jedoch hat der Nachdruckschutz die Höhe der Bezahlung der Autoren vermindert. Keine der Theorien ist geeignet, Gründe für die auffällige Prosperität des deutschen Verlagswesens einschließlich der stark steigenden Autorenhonorare im Nachdruckzeitalter zu nennen. Die essentiellen Aussagen der ökono-

---

[454] Smith, *Ursachen des Nationalreichthums*, S. 111 f. Original: Smith, *Wealth of Nations*, S. 493.

[455] Coase, *New Institutional Economics*, S. 72: *»Mainstream economics [...] is in fact little concerned with what happens in the real world.«*

[456] Vgl. etwa Liebowitz, *Copyright Law, Photocopying, and Price Discrimination*, S. 185; Breyer, *Uneasy Case for Copyright*, S. 293; Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*.

[457] Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 8, 1. Teil, 1. Kap. I § 1 6, zu Theorien, die sich nicht in der Wirklichkeit spiegeln.

[458] Akerlof et al., *Amicus Curiae brief*, S. 2, 5–7, (George A. Akerlof, Kenneth J. Arrow, Timothy F. Bresnahan, James M. Buchanan, Ronald Harry Coase, Linda R. Cohen, Milton Friedman, Jerry R. Green, Robert W. Hahn, Thomas W. Hazlett, C. Scott Hemphill, Robert E. Litan, Roger G. Noll, Richard Schmalensee, Steven Shavell, Hal R. Varian und Richard J. Zeckhauser).

mischen Analyse des Rechts, deren Ergebnisse seit Jahrzehnten auf das Rechtsgebiet des geistigen Eigentums übertragen werden sollen, sind ungeeignet, das Geschehen zu erklären. Geopolitische Aspekte, die für das Urheberrecht entscheidende Bedeutung hatten, fehlen vollständig.[459] Da die Wirklichkeit sich nicht entsprechend den Annahmen verhalten hat, sind die einfachen Modelle nicht geeignet, die Wirklichkeit zu erklären. Es ist mangels Entsprechung in der Wirklichkeit nicht notwendig, sich mit diesen Theorien genauer zu befassen.

Man kann versuchen, nach anderen Gründen außerhalb des Urheberrechts zu forschen. Dass die in der Goethezeit geschriebene Literatur schlechter war als diejenige der Zeit ab Inkrafttreten des Urheberrechts, wird kaum jemand ernsthaft behaupten wollen. Ist die in dieser Zeit auftretende Lesesucht, die sogenannte erste Leserevolution, oder der expandierende Markt Ursache für das Aufblühen des deutschen Buchhandels? Aber selbst dann lässt sich die Zwangsläufigkeit der herrschenden Meinung über die Wirkungen des Urheberrechts, die nunmal lautet: *kein Urheberrecht, kein Autorenhonorar, keine neuen Werke,* nicht wegdiskutieren. Man müsste plausibel darlegen, dass der Buchmarkt in Deutschland mit Urheberrecht sich noch um einiges besser hätte entwickeln können, als es ohne Urheberrecht ohnehin geschehen ist. Dies ist angesichts des außergewöhnlichen Fortschritts in Deutschland kaum möglich. Selbst wenn es nur eine Frage der Kultur oder Mentalität sein sollte: Welchen Zweck hätte dann das Urheberrecht?

Wäre die weitgehend unangefochtene Annahme richtig, wären in Großbritannien ohne Copyright noch weniger neue Bücher erschienen und die Autoren hätten noch weniger bekommen, während Deutschland, das sich in der urherberrechtsfreien Zeit zur führenden Nation im Buchmarkt entwickelte, durch einen zusätzlichen Schutz einen nochmals deutlich besseren Aufschwung hätte nehmen müssen. Tatsächlich kam es in Deutschland erst mit Wirksamwerden des Nachdruckschutzes zur regressiven Entwicklung. Die Annahmen zur Wirkung des Urheberrechts versagen vollständig, als in Deutschland mit Inkrafttreten eines wirksamen Nachdruckschutzes – anstatt einer nach der Theorie zu erwartenden Verbesserung der Indikatoren Novitäten und Autorenhonorar – der Buchmarkt in eine Jahrzehnte andauernden Depression fiel, während die anderen Faktoren für den Buchmarkt wie Bevölkerungszahl, Einkommen, Lesefähigkeit oder Bildung eine vorteilhaftere Entwicklung forderten. Man mag einwenden, dass in Deutschland ab 1880 die Zahl der Novitäten wieder stark stieg. Wenn eine Branche sich entwickelt hat, führt die Änderung der Rechtssituation nicht zur Implosion, so lange das Gut noch nachgefragt ist. Dass sich steigende Bevölkerungszahl, steigende Einkommen, bessere Bildung und nahezu vollständige Alphabetisierung der Bevölkerung auf den Buchmarkt auswirkten, steht außer Frage.

[459] Vgl. Höffner, *Urheberecht 1*, S. 209–225

Jedoch, war das ein Anstieg wegen oder trotz des Urheberrechts? Es war die gleiche quantitative Verbreiterung wie sie schon in Großbritannien vollzogen wurde mit Bahnhofsbuchhandlungen und günstigen Massendrucken, jedoch ohne Vorteile für die Autoren. Man beachte den Gegenstand der Massenliteratur in Großbritannien – es waren vor allem gemeinfreie Werke.

Es handelt sich bei den Folgen des Urheberrechts nicht um unvorhergesehene Nebenwirkungen, sondern um ein Versagen des Mittels, da das Recht die vorhergesagten Folgen nicht herbeiführte. Starke Schutzrechte haben keineswegs dynamische Effizienz zur Folge – von den Preisen, die die Konsumenten zahlen mussten, ganz zu schweigen.

Das heißt nicht, dass gar kein Schutz das Optimum ist, sondern zunächst nur, dass eine Erhöhung des Schutzes beide Nachteile – niedrigere Honorare und höhere Preise – zur Folge hatte. Der Gedanke, wenn ein Schutz von einem Jahr dem Urheber zum Vorteil gereicht, könnten zehn oder einhundert Jahre den Vorteil nur vergrößern, lässt sich nicht bestätigen. Selbst die aus heutiger Sicht kurze Schutzfrist des Statute of Anne von 14 oder 28 Jahren nach Veröffentlichung war zu lang.

In den Grundzügen ließen sich folgende Wirkungen des Nachdruckschutzes feststellen:

- Bestsellerautoren wurden teilweise – abhängig vom Vertrag mit dem Verleger – sehr gut entlohnt. Durchschnittliche Autoren (oder Werke) wurden schlechter honoriert, wenn ihre Werke überhaupt veröffentlicht wurden. Dabei ist der Begriff *Durchschnitt* kein Qualitätskennzeichen, sondern bezieht sich auf die Absatzerwartungen des Verlegers.

- Die Veröffentlichung wie auch die Verbreitung neuer Werke wurde behindert. Im wissenschaftlichen Bereich wurden viele mögliche Bücher vermutlich nicht geschrieben.

- Der Privatbesitz von geschützten Werken war die Ausnahme. Auch im belletristischen Bereich waren die Auflagen klein, weil neben der Oberschicht nur eine begrenzte Zahl von Bibliotheken und Lesegesellschaften den Kauf der Bücher als Klubgut finanzierte. Eine beachtliche Anzahl bedeutender Werke geriet infolge der niedrigen Auflagen – unter Umständen auf Dauer – in Vergessenheit.

Mit steigendem Schutz waren – mit Ausnahme der Bestsellerautoren und den dazugehörenden Rechteverwertern – alle schlechter gestellt. Das geistige Eigentum führte in Großbritannien nicht nur dazu, dass die Unternehmer besser gestellt waren als die Konsumenten. Es führte auch dazu, dass die steigende Unternehmerrente nicht den Verlust der sogenannten Konsumentenrente ausglich. Also auch unter Berücksichtigung eines interpersonellen Nutzenvergleichs auf Grundlage des für immaterielle

Güter zweifelhaften Maßstabes Geld war das Copyright die schlechtere Variante.[460] Die Nachteile machten sich nicht nur in quantitativer Hinsicht bemerkbar, sondern auch in qualitativer: Die Breite des Angebots war mit Copyright reduziert. An diesem Ergebnis ändert auch die gängige Gerechtigkeitsvorstellung, der Autor werde ohne Urheberrecht um die Früchte seiner Arbeit gebracht, nichts, denn tatsächlich hat das Urheberrecht genau das bewirkt.

3.4.2.2 Andere Ansätze

Es gibt zwar viele Beiträge, die sich gegen geistiges Eigentum wenden und im Ergebnis besagen, das Fehlen eines Schutzes müsse nicht Nachteile im prognostizierten Ausmaß zur Folge haben.[461] In diesen Beiträgen wird darauf verwiesen, dass beispielsweise Musiker nicht über den Verkauf von Tonträgern, sondern über Konzerte Einnahmen bekommen könnten, dass Urheber auch ohne finanziellen Anreiz tätig werden würden, dass gemeinschaftliche Entwicklung möglich sei, dass die teilweise Übernahme von anderen Werken zu hohe Kosten verursache, dass es an Nachweisen für die behaupteten Vorteile fehle oder dass das geistiges Eigentum eine willkürliche Freiheitsbeeinträchtigung durch den Staat sei, so dass im Zweifel die Freiheit Vorrang haben müsse. Sie sind aber nicht geeignet, die vorteilhafte Entwicklung des deutschen Buchmarkts zu erklären.

Breyer hat 1970 einen Aufsatz veröffentlicht, wie der Autor und der Verleger auch ohne Copyright genug verdienen könnten, um Bücher zu produzieren.[462] Das auf den Ausführungen Plants[463] beruhende Modell ist nicht neu. Es findet sich beispielsweise bereits 1790 bei Knigge[464] und dieser gibt nur die Praxis und Raffinesse der deutschen Verleger im Nachdruckzeitalter wieder. Es geht vom konsequenten Ausnutzen des Erstanbietervorteils aus. Es erfasst aber nur die eine Seite, die erklärt, wieso die Autoren überhaupt Honorar erhalten konnten und wieso die Originalverleger nicht infolge des Nachdrucks zu Grunde gingen, nicht aber den Aufschwung des deutschen Buchhandels.

---

[460] Vgl. hierzu Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 72 f., der – unzutreffend – die Unmöglichkeit eines Vergleichs behauptet. Vgl. auch Gordon, *Intellectual Property*, S. 643. Ott/Schäfer, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, S. 13, sehr allgemein im Hinblick auf das Patent- und Urheberrecht.

[461] Vgl. Machlup, *Grundlagen des Patentrechts*, S. 536 f.; Bessen/Maskin, *Intellectual Property*; Boldrin/Levine, *Does Intellectual Monopoly Help Innovation?*; Grassmuck, *Freie Software* oder Anhänger des Liberalismus wie Rothbard, *Man, Economy, and State*, S. 745–754; Palmer, *Non-Posnerian Law and Economics Approach*; Kinsella, *Against Intellectual Property*; sowie eine Zusammenfassung bei Landes/Posner, *Economic Analysis of Copyright Law*, S. 329–331.

[462] Breyer, *Uneasy Case for Copyright*, S. 282.

[463] Plant, *Economic Aspects of Copyright*.

[464] Knigge, *Bücher-Nachdruck.*.

Prosi kommt zu einem sich mit der tatsächlichen Entwicklung übereinstimmenden Ergebnis, nämlich dass das Urheberrecht für durchschnittliche Autoren nachteilige Wirkungen haben müsste.[465] Das Besondere der Arbeit Ökonomische Theorie des Buches sind meines Erachtens in erster Linie folgende Abweichungen gegenüber den simplifizierten ökonomischen Modellen:

1. In den typischen ökonomischen Untersuchungen sind alle Nachfrager zugleich und unmittelbar Konsumenten und alle Anbieter sind Produzenten,[466] während Plant und Prosi die Wirkung des Rechts auf Autoren, Verleger und Konsumenten getrennt analysieren.[467]

   In dieser Ausarbeitung hat die historische Entwicklung diese Herangehensweise nahegelegt, da Ende des 18. Jahrhunderts in Deutschland die gegenläufigen Interessen von Verlegern und Autoren Gegenstand der öffentlichen Diskussion waren.

2. Ferner geht Prosi davon aus, dass die Verleger sich mit einem Kopierschutz monopolistisch verhalten können. Während die gängigen Analysen vermuten, der Substitutionswettbewerb würde eine Monopolpreissetzung wirksam unterbinden, sollen diese nach Prosi nur an Preisklassen gebunden sein.[468] Auch dies stimmt mit den empirischen Ergebnissen überein.

3. Schließlich geht Prosi davon aus, dass der geringe Anreiz zur Veröffentlichung neuer Werke auf den gesicherten Monopolrenten und dem dadurch gesicherten Einkommen der Verleger beruhe.[469]

   Dies stimmt mit den Ergebnissen dieser Untersuchung nicht vollständig überein. Es mag durchaus sein, dass einige Verleger aufgrund der sicheren Gewinne aus den bereits veröffentlichten Werken die Risiken von zahlreichen Neuveröffentlichungen scheuten.[470] Aber diese Situation hätte zu erfolgreichen Markteintritten geführt, da der Reichtum der großen Verleger in Großbritannien bekannt war und der Markteintritt einen überschaubaren Aufwand benötigte.

---

[465] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 98; ähnlich – soweit ersichtlich – nur Lord Kames in der Entscheidung *Hinton v Donaldson*, Court of Session, 1773.

[466] Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 38: »*We shall generally ignore differences in costs or incentives between authors an publishers, instead using ‚author' or ‚creator' to mean both.*« Vgl. hierzu Eidenmüller, *Effizienz als Rechtsprinzip*, S. 142–150.

[467] Towse, *Economic Incentives*, S. 372, nennt nur Plant.

[468] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 73–75.

[469] So Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 98.

[470] Hier kommen beispielsweise die gesicherten Einnahmen einiger britischer Verleger aus den Patenten für Bibeln oder das law printing patent in Betracht; vgl. Raven, *Business of Books*, S. 199–204; Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 298, 312.

> Es gab durchaus regelmäßige Markteintritte, jedoch stieg die Zahl der Novitäten genausowenig, wie die Höhe der Auflagen. Es gab einige Verleger, die den Markt beherrschten und die einträglichsten Schutzrechte erwarben. Im Laufe der Zeit konnten die führenden Verlage wechseln: Einzelne der führenden Verleger wurden durch andere ersetzt. Sie traten an deren Stelle. Die Personen wechselten, der Wirkmechanismus des Rechts änderte sich nicht.

Zu diesen Aspekten kam die aus dem Zunftwesen bekannte Entwicklung hinzu: Die Verminderung des Wettbewerbs führte zwar zu höheren Gewinnen der etablierten Unternehmen, behinderte aber die Entwicklung der gesamten Branche, angefangen beim Druck über die Organisation des Buchhandels bis hin zum Vertrieb im Einzelhandel, und führte auf längere Sicht zu einer Unterproduktion und einem niedrigeren Bedarf an Arbeitskräften in der gesamten Branche. In Großbritannien bestand nur eine kleine Nachfrage nach den hochpreisigen Werken und diese war – trotz deutlich höherem Werbeaufwand als in Deutschland – mit der geringen Anzahl an neuen Werken in kleinen Auflagen gesättigt.

Die Bemühungen der Verleger um neue Veröffentlichungen waren infolge der niedrigen Nachfrage nach neuen Titeln begrenzt. Die Nachfrage nach neuen Titeln war infolge der hohen Preise beschränkt. Die Preise waren hoch, weil es Ausschließlichkeitsrechte gab. Günstige – vor dem Nachdruck geschützte – Bücher brachten die Verleger nicht auf den Markt. Selbst wenn die Verleger mehr Bücher auf den Markt gebracht hätten, hätte dies insgesamt den Absatz an Büchern nicht erhöht, sondern nur dazu geführt, dass die sowieso bereits vergleichsweise kleinen Auflagen noch kleiner ausgefallen wären. Der Markt nahm in einem Jahr nicht mehr als einige hunderttausend neue Bücher zu hohen Preisen auf.

Infolge des hohen Preises reduzierte sich nicht nur die Zahl der gedruckten und verkauften Einzelexemplare, sondern auch die Zahl der unterschiedlichen Titel überhaupt. Dies beeinflusste die Einkommenschancen wirtschaftlich wenig erfolgreicher Autoren negativ, weil die Verleger weniger neue Werke zur Vervielfältigung nachfragten und nur geringe Vergütungen an neue und wenig erfolgreiche Autoren zu bezahlen bereit waren.[471]

Die Konzentration der ökonomischen Theorie zum geistigen Eigentum auf die Anbieterseite und die vorgebliche Unmöglichkeit, angesichts komparativer Nachteile im Wettbewerb bestehen zu können, ist unzureichend. In einem marktwirtschaftlichen

---

[471] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 98. Prosi ergänzt, dass der langfristige Schutz durch das Urheberrecht, der langfristig gesicherte Einkommen verspreche, als Anreiz zur Leistungssteigerung nur auf die Personen wirken könne, die keine hohen Einkommen beziehen, also die potentiellen Autoren. Sie seien jedoch nicht geeignet, erfolgreiche Autoren mit gesichertem Einkommen zu höheren Leistungen veranlassen.

System ist nicht nur die Knappheit der Güter oder die Größe des Angebots entscheidend, sondern das Zusammenspiel aus Nachfrage und Angebot. Geistiges Eigentum ohne Nachfrage hat keinen wirtschaftlichen Wert. Die künstliche Verknappung des Angebots durch geistiges Eigentum erhöht weder den Wert des Guts, noch schafft sie eine Nachfrage. Den durchschnittlichen und den wissenschaftlichen Autoren nützte das Copyright nicht. Es schadete ihnen. Wie in allen anderen Branchen galt auch für die Autoren: »*Das schönste Privilegium stampfte noch keine Kundschaft aus dem Boden.*«[472] Wurden, wie in Deutschland, eine Vielzahl von Büchern verkauft, kam der Autor auch ohne Urheberrecht aus. Ohne Nachfrage nützten hingegen alle Privilegien oder Autorenrechte nichts.

[472] Sombart, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 172.

4 Verknüpfungen

4.1 Buchpreise und Nachdruckschutz

4.1.1 Hohe Preise mit Copyright

Das Copyright gab den britischen Verlegern die Möglichkeit, den Preis ihrer Ware ohne die Gefahr günstigerer Imitate zu bestimmen. Dies führte zu hohen Preisen und Marktlücken. Obwohl den Verlegern spätestens nach 1774 der vergleichsweise hohe Absatz der Verleger Bell oder Cooke mit alten, gemeinfreien Werken bekannt war, blieben die Preise hoch und wurden weiter erhöht.

Es stellt sich die Frage, wieso die offenliegende Marktlücke nicht von etablierten Verlegern oder Neueinsteigern geschlossen wurde. Wieso haben die Verleger nicht zumindest einige Werke günstiger produziert und angeboten und wieso haben sie nicht versucht, anderen Verleger mit ersichtlich hohen Gewinnen Marktanteile durch günstigere Angebote abzunehmen? Über die Gründe für diese Preispolitik wird spekuliert.

Der Markteintritt war seit 1695, dem Ende des Gildenmonopols, möglich. Jedoch zeigte kein Verleger oder Neueinsteiger Interesse, geschützte Werke günstiger auf den Markt zu bringen, obwohl auch mit günstigeren Büchern Gewinn erwirtschaftet werden konnte. Charles Lamb, englischer Dichter, nannte die Verleger 1833 wegen ihren hohen Preisen habgierig und unehrlich.[1] Auf den ersten Blick scheint ein kollusives Zusammenarbeiten der Verleger möglich.[2] Sher schildert anschaulich, wie die Londoner Verleger William Strahan und Thomas Cadell, letzterer übernahm das Geschäft von Andrew Millar, mit den schottischen Verlegern William Davies, William Creech und James Balfour zusammenarbeiteten.[3] Aber sie standen mit bedeutenden Verlegern wie Longman, Murray, Dilly oder Dodsley im Wettbewerb. Und in einem Kartell stellt sich jeder Anbieter am besten, wenn alle anderen am Kartellpreis festhalten, er selbst den abgesprochenen Preis aber unterbietet. Er befriedigt die Nachfrage dann zunächst

[1] Raven, *Business of Books*, S. 322.

[2] Die bedeutenden Verleger konzentrierten sich in London auf wenige Straßen wie Paternoster Row, The Strand oder Fleet Street. Sie trafen sich regelmäßig im Chapter Coffee House in der Paternoster Row; vgl. ausführlich Raven, *Business of Books*, S. 154–192. Die gemeinschaftliche Verwertung von Rechten im Rahmen des English stock durch die Gildenmitglieder setzte sich später in Auktionen und auch privaten Vereinbarungen fort, in denen *shares of a copy* verkauft wurden. Gemeinsame Beteiligungen an den Rechten einzelner Werke waren nicht selten.

[3] Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 327–360.

allein und zwingt damit die anderen Anbieter dazu, ihre Preise zu senken.[4] Die gleiche Möglichkeit hatte auch jeder Neueinsteiger. Möglicherweise befürchteten die Verleger auch, dass niedrigere Preise das allgemeine Preisniveau senken würden. Wenn die Käufer damit rechnen konnten, dass nach einiger Zeit der Preis gesenkt wird, werden sie mit dem Kauf warten.

Manche vermuten, dass ab 1790 die wirtschaftliche Unsicherheit infolge des Krieges mit Frankreich die Buchhändler – geschlossen – veranlasst hat, die Preise hoch zu halten und Experimente zu vermeiden. Die Verleger seien bis weit in das 19. Jahrhundert hinein risikoavers gewesen.[5] Dass über Jahre hinweg die Bücher in der Hoffnung auf einen hohen Gewinn gelagert, anstatt mit niedrigem Gewinn losgeschlagen wurden, lässt sich nicht mit einer Risikoaversion erklären. Wer Güter ungenutzt liegen lässt, ist Monopolist (oder er spekuliert auf eine Preiserhöhung in der Zukunft).

Andere sind der Meinung, die Verleger hätten nicht erkannt, dass es zwei oder mehr Klassen von Buchkäufern gebe. Es sei üblich gewesen, so der Buchhändler Lackington, die Hälfte oder drei Viertel der bei den Versteigerungen der Restauflagen erworbenen Exemplare zu Altpapier zu verarbeiten und den Rest zu allenfalls geringfügig unter den üblichen Verlagspreisen anzubieten.[6] Nur für einen Monopolisten kann es von Vorteil sein, wenn er sein Handelsgut vernichtet, um dadurch den Preis des nicht vernichteten Rests hoch zu halten.

Die Inhaber des Copyrights, so Lackington, wären blind gewesen, da sie die Bücher nicht günstiger verkauften. Allerdings sprechen die jahrzehntelange Fortsetzung dieser Praxis sowie die hohen Einkommen der führenden Verleger gegen diese Annahme. Sie haben aus ihrer Sicht alles richtig gemacht, indem sie wenig Bücher, diese dafür aber zu einem hohen Preis verkauften.

4.1.2 Parallele Deutschland

Die britische Preispolitik wurde auch in Deutschland praktiziert, sobald der Nachdruckschutz wirksam umgesetzt war. Die Preise vervielfachten sich nach Einführung des bundesweiten Schutzes. Ein wirksames Kartell scheint in Deutschland jedoch ausgeschlossen. Auch die Annahme Lackingtons, den Verlegern seien mehrere Klassen von Buchkäufern nicht bekannt gewesen, ist angesichts der Erfahrungen im Nachdruckzeitalter nicht realistisch.

Die Preispolitik beruhte schlichtweg auf monopolistischem Verhalten. Mit Nach-

[4] Engel, *Geistiges Eigentum als Anreiz*, S. 2.

[5] Raven, *Business of Books*, S. 327; Altick, *English Common Reader*, S. 261.

[6] Wer deutlich unterhalb des üblichen Preises anbot, lief Gefahr, zu weiteren Versteigerungen nicht mehr eingeladen zu werden. Vgl. hierzu Knight, *Old printer*, S. 225; Altick, *English Common Reader*, S. 261.

druckschutz gab es keinen spürbar wirksamen Wettbewerb mehr, so dass es jedem Anbieter vorteilhaft erschien, einen hohen Preis zu verlangen. Die Verleger haben das Ausschließlichkeitsrecht dazu genutzt, wozu es geschaffen wurde: Es soll dem Alleinberechtigten die Möglichkeit verschaffen, der Ware den Preis zu geben, den der Rechtsinhaber für sinnvoll hält, ohne dass er befürchten muss, von einem Wettbewerber unterboten zu werden.

In Deutschland wurde das Urheberrecht in mehreren Schritten durchgesetzt. Bereits ab 1827 wurde zunehmend der Nachdruck unterbunden. Dabei ging es vor allem, aber nicht nur, um Reziprozität, also den gegenseitigen Schutz der in einem anderen Bundesstaat gedruckten Werke. 1834 wurde in Württemberg, Österreich und im Rheinland noch ohne rechtliche Probleme nachgedruckt.[7] 1837 wurde durch einen Bundesbeschluss ein zehnjähriger Schutz nach Veröffentlichung vorgeschrieben, der in den Mitgliedstaaten in den nächsten Jahren umgesetzt wurde. In Preußen wurde das bekannte »Gesetz vom 11. Juni 1837 zum Schutz des Eigenthums an Werken der Wissenschaft und Kunst gegen Nachdruck und Nachbildung« erlassen. 1845 wurde in einem weiteren Bundesbeschluss die Schutzdauer dann wie im preußischen Gesetz auf dreißig Jahre post mortem verlängert.[8] Dem Nachdruck wurden immer strengere Grenzen gesetzt und der Buchhandel stellte sich auf die neue Situation ein.

Wie Abbildung 3.7 zeigt, lag die Zahl der Novitäten um 1840 sehr hoch. Allerdings entwickelte sich die Produktion nach Wirksamwerden des Nachdruckschutzes nicht mehr weiter, sondern reduzierte sich und stagnierte. Das Bevölkerungswachstum von rund 40 % und ein deutlich höherer Anteil an Lesefähigen in der Bevölkerung verpuffte.[9] 1860 gab es im Vergleich zu 1830 überschlägig zwei bis drei Mal so viele Lesefähige, jedoch nahezu die gleiche Zahl an Novitäten und deutlich kleinere Auflagen: Die Vergrößerung der Zahl der potentiellen Konsumenten von 1830 bis 1860 um 200 bis 300 % führte also zu einer Erhöhung der Zahl der Novitäten um Null Prozent, zu einer Reduzierung der Auflagengrößen auf ca. 50 bis 70 % und zu einer Reduzierung des

---

[7] Vgl. Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 76 f.; Goldfriedrich, *Bd. 4*, S. 169 f.: *»Die Herrschaft gerade des württembergischen Nachdrucks erstreckte sich auch damals noch weit über die Grenzen des eigenen Landes hinaus. Selbst wenn man Baden, Bayern, Hessen einschließt, ist auch das erst ein Gebiet, in dem nur ein kleiner Teil seiner Artikel abgesetzt wurde. […] Die Reutlinger Nachdrucker hatten wandernde Krämer, die ihre Läden überall aufschlugen, zu Dutzenden, und in Ehingen bei Reutlingen, wo wahre Nachdrucks-Krämerkongresse abgehalten wurden, sollen Geschäfte in die Hunderttausende gemacht worden sein. Der Hauptmarkt für die größeren und wichtigeren Artikel aber war das übrige Deutschland; der Vertrieb geschah auch hier nur zum geringsten Teil durch den Buchhandel; er erfolgte hauptsächlich durch Antiquare oder, wo diese nicht dafür zu haben waren, durch Nichtbuchhändler. […] Im übrigen hatte der deutsche Buchhandel auch noch unter dem rheinischen Nachdruck zu leiden.«*

[8] Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 6.4.3.

[9] Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 444, geht für 1871 von einer Lesefähigkeit von ungefähr 75 % der über sechs Jahre alten Personen aus.

Autorenhonorars um ca. 50 %. Es ist gerechtfertigt, von einer langfristigen Regression zu sprechen.

Die deutschen Werke erlebten im Buchhandel bis 1880 eine schwere Absatzkrise.[10] Ob der starke Abfall (1844) unmittelbar mit dem nach und nach wirkenden Nachdruckschutz im Zusammenhang stand, lässt sich selbstverständlich nicht mit Sicherheit feststellen. Der parallele Verlauf mit Großbritannien, die Jahrzehnte dauernde rezessive Entwicklung bei gleichzeitig hoher unbefriedigter Nachfrage lässt allerdings kaum einen anderen Schluss zu. Konsumenten kaufen bestimmte Güter wie Bücher nur bis zu einer gewissen Menge (Nachfragesättigung), sei es, weil sie keine Zeit oder kein Geld für mehr Lektüre haben. Um 1840 ist der Buchhandel möglicherweise an diese Grenze gestoßen, wobei die Einführung des Urheberrechts wie ein Strohfeuer gewirkt haben kann.

Die deutschen Klassiker zeigen einen modellhaften Verlauf. Nachdem *aus Dankbarkeit der Nation* 1837 die Klassiker mit einem exklusiven Druckprivileg ausgezeichnet wurden, blieben ihre Werke von der dankbaren Nation ob des hohen Preises ungekauft und ungelesen in den Regalen der Buchhandlungen liegen. Die Preise für Herder, Goethe, Schiller, Wieland oder Jean Paul waren im Vergleich zu anderen deutschen Werken nicht besonders hoch, jedoch offenbar für den Großteil der Interessenten zu hoch. Cotta exportierte in dieser Zeit günstige Ausgaben der Klassiker in die Vereinigten Staaten, die dann angesichts des niedrigen Preises und trotz einigen Tausend Kilometern Transportweges wieder nach Deutschland *zurückexpediert* wurden.[11] In Deutschland bot Cotta die günstigen, für die Vereinigten Staaten produzierten Ausgaben nicht an, denn in Deutschland drohte kein Wettbewerb mehr. Aber sicherlich waren auch die günstigen Ausgaben für den Export mit – allerdings geringerem – Gewinn kalkuliert.

Die Werke der vor dem 9. November 1837 verstorbenen Klassiker wurden erst am 9. November 1867 gemeinfrei.[12] Kaum lief der Schutz aus, wurden hunderttausende von günstigen Büchern verkauft. Reclam beispielsweise brachte FAUST unter Ausnutzung der modernen Drucktechniken zum Preis von zwei Groschen – ein Bruchteil des Preises der Ausgabe Cottas – auf den Markt und verkaufte innerhalb weniger Monate zwanzigtausend Exemplare. Zugleich bot Hempel in Berlin die Gedichte Bürgers

[10] WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 118; WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 257, der dies ausdrücklich nur auf die Zeit 1848 bis 1880 bezieht. Allerdings – so WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 219 – kühlte sich *»aus nicht völlig erklärbaren Gründen«* die Buchkonjunktur bereits 1844 schlagartig ab. Statt der Bücher nahm die Zahl der Zeitschriften zu. Während 1826 auf einen Zeitschriftentitel noch ungefähr 13,5 Bücher kamen, waren es 1867 nur noch 8,1.

[11] STEIGER, *Nachdruck in Nordamerika*, S. 10.

[12] Ein Bundesbeschluss vom 6. Nov. 1856 dehnte die Dauer der bestehenden urheber- oder verlagsrechtlichen Schutzansprüche für Werke der vor dem 9. November 1837 verstorbenen Autoren bis zum 9. Nov. 1867 aus.

an: 150 000 Subskribenten und offenbar innerhalb von einigen Monaten insgesamt 300 000 verkaufte Exemplare sprechen eine deutliche Sprache.[13] 300 000 innerhalb weniger Monate abgesetzte Exemplare sind selbst heute eine seltene Ausnahme. Diese hohen Absatzzahlen ließen sich auf Dauer aufgrund der Nachfragesättigung nach den alten Werken nicht aufrechterhalten, aber die Zahlen zeigen: Es gab eine riesige Nachfrage, die infolge des Urheberrechts unbefriedigt blieb.

Den professionellen Autoren war dies durchaus bewusst. So schrieb etwa Heine an seinen Verleger Campe am 24. Oktober 1854: *»Schon aus Berlin erhielt ich die Jammerklage, daß bey dem ungeheuer großen Preis, den Sie für ein einziges Buch aussetzen, nur wenige bey den jetzigen Zuständen im Stande sind, es zu kaufen […] Durch den ungeheuer hohen Preis, den Sie angesetzt, werde ich schwerlich so bald einen zweyten Abdruck des Buchs erleben. […] Aber geringe Preise, liebster Campe, müssen Sie setzen, sonst sehe ich wirklich nicht ein, warum ich bei meinen materiellen Interessen so nachgiebig war […] Denken Sie sich, jeder Band meiner französischen Schriften (und es sind keine kleinen Bände, z. B. die Reisebilder betragen nur einen Band), jeder Band wird den Buchhändlern zu 2 1/2 Francs überlassen, und der Ladenpreis ist kaum 3 Franken. Dadurch aber kann ich auf 20, ja 30 000 Ex[emplare] in kurzer Frist Absatz rechnen.«*[14]

Zwar hatte Göschen – es ist nur eine unter vielen vergleichbaren Äußerungen dieser Art im Nachdruckzeitalter – versprochen, dass die Verleger, wenn sie den Nachdruck nicht mehr befürchten müssten, *große Auflagen machen* würden. Sie könnten demzufolge zu günstigen Preisen anbieten und müssten nicht ihre Kosten auf wenige hundert Exemplare verteilen, die sie vor dem Erscheinen des Nachdrucks abzusetzen hofften.[15] In Deutschland führte das exklusive Recht der mechanischen Vervielfältigung jedoch dazu, dass die billigen Ausgaben der nun geschützten Werke vollständig wegfielen. An die Stelle der Produktdifferenzierung mit unterschiedlichen Qualitäten trat die Produkteliminierung.[16] Die Preise stiegen im Bereich der Belletristik[17] in exorbitante Höhe und die Auflagen schrumpften auf Größen, die vielleicht vor und im Dreißigjährigen Krieg üblich waren. Immer weniger und immer ältere Werke wurden unter Wettbewerbsbedingungen aufgelegt und immer weniger Bücher wurden gekauft.

Die Auflagenhöhe der geschützten Romane sank, die Preise stiegen und die Werke

---

[13] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 471–473; Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 130–134.

[14] Heine, *Briefe*, S. 302.

[15] Vgl. das Zitat bei Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 209.

[16] Inhaltlich trat dies im Notendruck zutage: Während es ohne Urheberrecht zahlreiche Bearbeitungen von bekannten Kompositionen für unterschiedliche Instrumente gab, blieb es mit Urheberrecht zumeist bei den Klavierauszügen; vgl. Kawohl, *Urheberrecht der Musik*, S. 51.

[17] Der wissenschaftliche Bereich hat sich nicht so schlecht entwickelt. Es gab keine Spekulation auf einen Bestseller, sondern eine überschaubare und einschätzbare Nachfrage bei einem bestimmten Preis. Die Folge war unter anderem, dass wissenschaftliche Werke in der Regel billiger waren und trotz des viel kleineren Kreises der möglichen Leser höhere Auflagen hatten.

wurden luxuriöser ausgestattet. Ein schmales Gedichtbändchen von Schiller in mäßig ausgestatteter Taschenausgabe kostete 1-1/3 Taler, wenn der Nachdruck tatsächlich unterbunden wurde. Deutsche Romane wurden nahezu ausschließlich – der höheren Leihgebühren wegen am besten in mehreren Bänden – für Leihbibliotheken hergestellt.[18] Es kamen zugleich vermehrt Prachtausgaben auf den Markt, die eher wegen des dekorativen Effekts oder Sozialprestiges gekauft wurden, als der Lektüre halber.[19] Gekauft wurden sie nur noch selten. Drei, vier oder fünf Taler – ein Wochenlohn und mehr, das britische Preisniveau – für einen deutschen Roman waren keine Seltenheit mehr, sondern Standard. Für fünf Taler gab es keine zehn Originalausgaben Göschens mehr, sondern einen in drei und mehr Bände aufgeteilten deutschen Roman. Die Standardisierung des Formats und Inhalts setzte sich auch in Deutschland durch.

Die Romanauflagen der deutschen Werke stagnierten in der romansüchtigen Zeit der Romantik bei durchschnittlich 700 bis 800 Exemplaren. Erfolgreiche Autoren wie Keller, Storm oder C. F. Meyer wurden in Auflagen von 1000 bis 2000 gedruckt. Oft genug blieben die Exemplare jahrelang auf Lager. Bestseller mit Auflagen von 5000 oder mehr waren seltene Ereignisse, die gewiss nicht jedes Jahr vorkamen.[20]

Mit Nachdruckschutz wurden Leihbibliotheken der *»Hauptumschlagplatz des Romankonsums«*. Die Antiquariate verkauften Restauflagen zu herabgesetzten Preisen. Romanzeitungen und die Lieferung in Teilen auf Abonnement wurden üblich.[21] Die Verleger kalkulierten, wieviele Bücher sie an die Bibliotheken absetzten konnten. Laut Albert Last (1879) rechnete ein Verleger, dass er 200 bis 300 Exemplare an die insgesamt rund 800 Leihbibliotheken[22] werde absetzen können. Ebensoviel *»wird wohl die Nation von 48 Millionen aufnehmen«*. Der Bucheinzelhandel wurde mit Remissionsrecht beliefert und schickte nach einem halben Jahr den Großteil wieder zurück. Wenn auf diese Art nicht ungefähr 800 Exemplare verkauft wurden, wurde die Restauflage

---

[18] Die teuren Romane wurden auf vier oder fünf schmale Bände verteilt: *»Man machte kleine Auflagen mit splendidem Druck und sehr hohen Preisen, und rechnete wesentlich nur auf den Absatz an Leihbibliotheken und Lesegesellschaften. Dagegen druckte man die übersetzten Romane so compact und billig wie möglich und rechnete auf den Absatz an das Publikum aller Classen. Schon aus diesem ganz äußerlichen Grund mußte der ausländische Roman in Deutschland populärer werden als der deutsche«,* hieß es in der Augsburger Allgemeinen Zeitung 1853; zit. nach WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 124. Vgl. auch HABITZEL/MÜHLBERGER, *Der Historische Roman*.

[19] WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 135–138; SPRENGEL, *Geschichte der deutschsprachigen Literatur*, S. 157.

[20] WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 146–148. Man druckte teilweise gleich die erste, zweite und dritte Auflage auf einen Schlag und tauschte nach einiger Zeit, wenn die erste Auflage nicht abgesetzt wurde, die Bücher mit dem Titelblatt für die erste Auflage gegen die mit dem Aufdruck »zweite Auflage« aus, weil mehrere Auflagen als Qualitätskennzeichen gewertet wurden.

[21] SCHENDA, *Volk ohne Buch*, S. 309.

[22] Laut MARTINO, *Die deutsche Leihbibliothek*, S. 317 f., lag die Zahl eher bei 2000.

zu einem günstigeren Preis an die kleineren Leihbibliotheken losgeschlagen oder verramscht. Damit endeten die Bemühungen des Verlegers.[23]

4.1.3 Übersetzungen

Die exorbitanten Preise führten dazu, dass teilweise die Leihgebühren in den Bibliotheken höher waren als der Kaufpreis für nicht geschützte Übersetzungen.[24] Der deutsche Markt hatte sich britischen Verhältnissen mit hohen Preisen und niedrigen Auflagen genähert:

> Für die vier oder fünf Thaler, welche ein dreibändiger deutscher Roman durchschnittlich kostet, kann, wer sonst Lust hat, sich eine ganze Bibliothek übersetzter Romane kaufen. […] Wie ist es möglich, daß der deutsche Roman sich gegen diese Concurrenz behauptet. Und wie soll es mit der deutschen Unterhaltungsliteratur jemals besser werden, es wäre denn, daß unsere Verleger sich entschließen, die deutschen Originalromane ebenso billig oder womöglich noch billiger zu geben, als jene Übersetzungen.[25]

Die ersten Opfer des deutschen Nachdruckschutzes waren die deutschen Schriftsteller, die ersten Gewinner die Übersetzungsfabriken. Statt den deutschen Autoren wurden die gemeinfreien ausländischen Werke übersetzt und zu Verkaufsschlagern. Im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts wurde noch zum überwiegenden Teil Sachliteratur aus dem Englischen und Französischen übersetzt. Der Anteil der Übersetzungen (insgesamt) reduzierte sich im Nachdruckzeitalter von 1765 mit 8,4 % auf 3 % im Jahr 1805. Der Anteil der übersetzten Romane an der gesamten deutschen Romanproduktion stieg von höchsten 1 oder 2 % im Nachdruckzeitalter über 11 % (1820) auf 50 % (1850).[26] Dabei bezahlten die Verleger ihre Übersetzer mit ungefähr drei Taler je Bogen nicht unbedingt schlecht, da ein guter Übersetzer einen Bogen am Tag übersetzte.[27] Der niedrige Preis für die übersetzten Romane ergab sich daraus, dass beispielsweise die Verleger Schumann, Franckh, Tauchnitz, Hennings oder Gerhard im Wettbewerb standen und teilweise die gleichen Titel im Angebot hatten.[28]

---

[23] Vgl. Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 146. Außergewöhnlich beliebte Werke wie Soll und Haben von Gustav Freytag wurden auch von Bibliotheken teilweise in hohen Stückzahlen gekauft.

[24] Goldfriedrich, *Bd. 4*, S. 494, 497; Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 121.

[25] Prutz, *Die deutsche Literatur der Gegenwart*, S. 76.

[26] Vgl. Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 305 f., 656. Ausführlich zu den Übersetzungen; vgl. Bachleitner, *Übersetzungsfabriken.*

[27] Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 12, nennt zwei Louisd'or, also ca. 10 Taler, je Bogen. Das war aber außergewöhnlich hoch; vgl. Bachleitner, *Übersetzungsfabriken*, S. 29.

[28] Vgl. Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 12–16, und die Einleitung des Herausgebers Drescher in Hauff, *Bücher und Lesewelt*, S. 9, die den Preiskampf der sich gegenseitig unterbietenden Verleger

Beispielsweise verkaufte der Verleger Carl Joseph Meyer[29] Nachdrucke von Klassikern, Übersetzungen und andere, außerhalb der deutschen Bundesstaaten erschienene Schriften in hohen Auflagezahlen. 1830 lieferten 28 Mann in der Buchbinderei monatlich ca. 45 000 Bände und Broschüren, bis 1850 über 25 Millionen Exemplare.[30] Die Druckzahlen dieser billigen Romanreihen, die bis in die fünfziger Jahre als Groschen-, Hand- oder Familienbibliothek fortgesetzt wurden, gingen in die Hunderttausende und es gab alsbald einige Nachahmer.[31]

Die übersetzten Romane kosteten in einer anständigen Ausstattungen, also nicht als Groschenroman, deutlich weniger als die Hälfte der deutschen Romane (ein bis zwei Taler).[32] Die hohen Preise von fünf Taler für einen urheberrechtlich geschützten, nur broschierten Roman setzten sich hingegen fort. 1874 strebten die Verleger eine Preiserhöhung von von 1-1/3 Taler auf 1-2/3 Taler für 15 Bogen an. Zugleich stellte das Börsenblatt des deutschen Buchhandels fest, dass die Bevölkerung in den großen Städten nicht gewillt sei, mehr als einen Taler für einen Roman auszugeben (auf dem Land seien eher zehn sgr. die Obergrenze). Den Verlegern war bekannt, dass sie sich nicht mehr am Bedarf und der Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit der potentiellen Kunden orientierten. Wie in Großbritannien war der Großteil der Bevölkerung auf – mit einem Schutz von 30 Jahren post mortem – sehr alte Werke, Bibliotheken, Lesegesellschaften oder auf die noch nicht geschützten Übersetzungen angewiesen. Die

---

anschaulich schildern. Im Intelligenz-Blatt Nr. 25 vom 12. Juli 1834 kündigte beispielsweise Hanewald Bulwers Die Pilger des Rheins in fünf Bändchen zu je 6 gr. (oder 7-1/2 sgr.) an, in der nächsten Ausgabe Nr. 26 vom 15. Juli 1834 Schumann Die Pilger am Rhein in zwei Teilen, sauber geheftet für 12 gr.

[29] Er gründete das *Bibliographische Institut,* bekannt durch Meyers Conversationslexikon oder den Duden.

[30] Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 16; Jansohn, *Making of a National Poet*, S. 545; Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 201–206. Meyer musste wegen des nach und nach in den deutschen Bundesstaaten wirksamen Nachdruckverbotes, das von bilateralen Vereinbarungen Preußens angetrieben wurde, seinen Geschäftssitz schließlich nach Württemberg verlegen. 1827–1829 schloss Preußen mit 31 deutschen Staaten bilaterale Verträge über den gegenseitigen Schutz vor Nachdrucken. Österreich und Württemberg gehörten nicht dazu. Jedoch wandten sich in dieser Zeit auch 29 der 30 Wiener Buchhändler an die österreichische Regierung und forderten die Abstellung des bislang geduldeten Nachdrucks; vgl. Goldfriedrich, *Bd. 4*, S. 167. Ein Grund dürfte wohl darin gelegen haben, dass die günstigen Nachdrucke den von den österreichischen Verlegern herausgegeben Originalschriften vorgezogen wurden.

[31] Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 114; Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 25–30.

[32] Vgl. Prutz, *Die deutsche Literatur der Gegenwart*, S. 72; Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 124. Der Großteil der in hohen Auflagen gedruckten Werke stammt aus dem Ausland; vgl. Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 305–310. Zwar schloss 1838 Preußen mit Großbritannien einen bilateralen Vertrag. Jedoch war dieser infolge der territorialen Beschränkung auf Preußen einerseits und dem innerdeutschen Handel andererseits wenig effektiv. Als erster ausländische Verleger, der britische Autoren honorierte, gilt folglich auch der in Leipzig sitzende Christian Bernhard Tauchnitz, der unter anderem 1843 eine Art regionale Marktabgrenzung vorschlug. Führende britische Autoren wie Dickens oder Bulwer Lytton begrüßten den Vorschlag; vgl. Raven, *Business of Books*, S. 345.

Zeiten, in denen nationale, hochwertige und aktuelle belletristische Literatur für fünf oder zehn Groschen gekauft werden konnte, waren trotz billigerem Holzschliffpapiers und der Möglichkeit des Dampfdrucks vorbei.[33]

In Großbritannien verhielt es sich mit den Übersetzungen ähnlich: Abbildung 3.4 auf Seite 223 zeigt beispielsweise das Satzbild der in Großbritannien nicht geschützten Übersetzung von Schillers Verbrecher aus verlorener Ehre in das Englische, die in der günstigen Reihe *Romancist and Novelist's Library* erschien. Zum Preis von zwei Pence je Lieferung gab William Hazlitt von 1839 bis 1842 insgesamt 121 Werke in 78 Fortsetzungslieferungen heraus. In Zeitungsqualität, gewiss, aber die Leser konnten für Gesamtkosten in Höhe von 13 s. in etwa soviel Lesestoff kaufen, wie in 65 geschützten Werken zum Preis von 90 oder 100 £. Rund ein Drittel der Texte waren Übersetzungen etwa von Marmontel, Dumas, Paul de Kock, Victor Hugo, Schiller, Goethe oder Voltaire, daneben Schauerromane aus der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts und auch einige neuere Werke.[34] Französische Romane waren das Rückgrat des 1845 bis 1849 in Auflagen bis zu einer halben Million erscheinenden *The London Journal*.[35] Uncle Tom's Cabin von Harriet Beecher Stowe wurde 1852 in den Vereinigten Staaten veröffentlicht. In Großbritannien wurden innerhalb kurzer Zeit – von mehreren Verlegern im Wettbewerb – über eine Million Exemplare abgesetzt. Manche Ausgaben kosteten sechs Penny (0,5 s), also ein Sechzigstel der geschützten Romane.

Der Effekt der Schutzes für inländische Werke war merkwürdig: In Deutschland wurde die französische oder englische, in Amerika die britische oder deutsche, in Großbritannien die französische, deutsche oder amerikanische Belletristik gelesen.[36] Dies war zunächst keine Frage der Popularität, sondern des Preises und damit des Urheberrechts. Wieso sollten in Deutschland urplötzlich mit Nachdruckschutz einige englische oder französische Autoren beliebt geworden sein, während es in Großbritan-

---

[33] Vgl. zu den billigen Ausgaben auf Maschinenpapier, die 1830 bis 1840 das Land überschwemmten, Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*, S. 47–56: »*Kein Haus, wo ein Schornstein raucht, darf mit Zusendungen verschont werden.*«

[34] France, *Literature in English translation*, S. 67 f.; St Clair, *Reading Nation*, S. 392.

[35] France, *Literature in English translation*, S. 68.

[36] Vgl. Steiger, *Nachdruck in Nordamerika*, S. 8–11; St Clair, *Reading Nation*, S. 374–393. Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 183: »*During the nineteenth century, the differences between the prices of books in England and the United States were enormous.*« Varian, *Copying and Copyright*, S. 123, führt ein Beispiel an, nach dem 1843 – ausländische Autoren wurden in den Vereinigten Staaten nicht geschützt – Dickens Christmas Carol in den Vereinigten Staaten sechs Cent, während es in England 2,5 Pfund gekostet habe. Aus den Vereinigten Staaten berichtete Carey, *Letters on International Copyright*, S. 10 f., es würden beispielsweise die Gedichte Tennysons um 1868 in Großbritannien 38 bis 40 s. kosten. In Boston konnte man eine ausgezeichnete Ausgabe der gesammelten Werke in zwei Bänden für rd. 15 s. und eine einfache Ausgabe für vier oder fünf Schilling erwerben. Das Ergebnis war, dass in England die Käuferzahl in Hunderten, in Amerika in Tausenden gezählt werden.

nien etwa übersetzte französische Texte waren? Wieso sollte sich die Popularität mit Ende des Schutzes so schnell geändert haben? Die deutschen Klassiker waren wohl kaum von 1837 bis Oktober 1867 unbeliebt und ab November 1867 Bestseller. Und was sollte einen begabten deutschen potentiellen Autor reizen, sich schriftstellerisch zu betätigen? Er wurde er mit Urheberrecht nicht mehr gelesen und schlecht bis gar nicht bezahlt.

Günstige Bücher waren nicht deshalb billig, weil sie in großer Zahl vorhanden waren, sondern sie waren in großer Zahl vorhanden, vor allem weil sie günstig waren. Nicht die Menge war für den Preis entscheidend, sondern der Preis für die Menge. Wer die Knappheit bei Gütern, die in Massen mit fallenden Stückkosten produziert werden können, an die erste Stelle setzt, verwechselt Ursache und Wirkung.

4.1.4 Verlegerschutz

Die utilitaristische Begründung für das geistige Eigentum beruht in erster Linie auf dem Anreizargument. Wenn dem Autor keine Belohnung für seine Tätigkeit in Aussicht gestellt wird, beginnt er nicht mit dem Schreiben. Damit er aber belohnt werden kann, benötigen Autoren und Verleger einen Schutz, da die Nachdrucker dem Autor kein Honorar bezahlen. Die Begründung setzt zeitlich vor Schaffung des Werkes an (ex-ante).[37]

Eine eigentumsähnliche Gestaltung an Texten wird teilweise auch aus ex-post-Sicht befürwortet. Landes und Posner[38] haben bekannte Argumente für ein Appropriationsrecht des Verlegers für Texte zusammengefasst und tragen vor, dass Verleger keine Werke veröffentlichen würden, wenn sie – unabhängig vom Autorenentgelt – kein Eigentum an jedem Text eingeräumt bekämen, den sie publizieren. Die eigentumsähnliche Gestaltung sei auch ohne Anreiz zur Schaffung eines neuen Werks gerechtfertigt. Die Argumente betreffen aber genauso neue Texte.

Wem gehören die gemeinfreien Werke, deren Aneignung durch einen Verleger mittels der Veröffentlichung aus ökonomischen Gründen sinnvoll sein soll? Sind sie herrenlos *(res nullius),* Gemeineigentum *(res communis)* oder öffentliches Eigentum *(res publica)?* Folgt man beispielsweise Le Chapelier oder Kohler,[39] dass Werke im Laufe der Zeit im allgemeinen Kulturleben aufgingen und Gemeingut aller werden,

---

[37] LEMLEY, *Ex Post Justifications*, S. 129–131.

[38] LANDES/POSNER, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 488–490. Landes und Posner beziehen das Argument auf alte Texte, weil sie Argumente für ein unbestimmt oft erneuerbares Copyright suchen. Diese Argumentation steht im Zusammenhang mit der Verlängerung des Schutzes in den Vereinigten Staaten im Rahmen des Sonny Bono Copyright Extension Act. Mit diesem Gesetz wurde bereits geschaffenen Werken eine Schutzfristverlängerung zugebilligt, die sich mit plausiblen Argumenten nicht auf das Anreizargument stützen kann.

[39] LE CHAPELIER, *Rapport*, S. 16; KOHLER, *Das Autorrecht*, S. 47–49.

ist die Appropriation zugleich eine Enteignung aller. Es muss sich bei den Werken offenbar um herrenlose Gegenstände handeln, die niemanden, auch nicht der Allgemeinheit, gehören (andernfalls müsste man zugleich eine Enteignung rechtfertigen). In den Grundzügen entspricht die Begründung dem in der frühen Neuzeit vertretenen Investitionsschutzgedanken, verbunden mit der Okkupationstheorie zur Begründung des Eigentums durch die Inbesitznahme herrenloser Gegenstände.

Ergänzend wird in einer mikroökonomischen Analyse die Angebotsseite analysiert, indem die Kosten der als *Innovator* bezeichneten Person (bei Büchern würde es sich um eine Art Erstdrucker handeln), mit denen des potentiellen Imitators verglichen werden. Die Imitatoren werden in der Regel auch als Trittbrettfahrer bezeichnet, die einen Schaden verursachen. Da der Innovator oder Erstdrucker gegenüber dem Konkurrenten aufgrund von gewissen Fixkosten theoretisch einen Wettbewerbsnachteil hat, wird als geeignetes Mittel die Aufhebung des Wettbewerbs vorgeschlagen (obwohl allenfalls eine Gleichstellung hinsichtlich der Fixkosten begründet werden kann). Bei der Rechtfertigung für die Appropriation alter Texte geht es nicht um das Autorenhonorar, sondern um Suchkosten, Werbung oder das allgemeine Marktrisiko.

Fixkosten durchziehen seit Jahrhunderten als roter Faden die Begründung für die Monopolisierung gewisser Leistungen, rechtfertigen als solche aber die Monopolisierungsbestrebungen nicht. Wer Fixkosten trägt, muss diese auf den Preis seiner Produkte aufschlagen. Die Nachzügler sparen unter Umständen Kosten, die der zeitlich frühere Unternehmer investiert hat. Wenn der Wettbewerber Fixkosten spart, kann er günstiger anbieten und hat einen Wettbewerbsvorteil. Die Kosten betreffen nicht nur urheberrechtlich geschützte Werke oder Innovationen, sondern können in den unterschiedlichesten Konstellationen auftreten (Werbung, Kundenstamm, Ausbildung, Entdeckung neuer Märkte, Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Digitalisierung von Texten etc.). Die Suche nach Öl hat Suchkosten zur Folge. Wenn der Wettbewerber auch die Ölquelle ausbeuten darf, werden keine neuen Ölquellen gesucht.[40] Wenn Unternehmer Geld für sogenannte Marktexperimente (Werbekampagnen, Erschließung eines neuen Absatzmarktes) ausgeben, führt dies angeblich zu positiven externen Effekten und damit zur der Möglichkeit des Trittbrettfahrens. Die Lösung: Ausschluss der Konkurrenz.[41]

Wenn die Kunden in einem Wettbewerbsmarkt zum günstigeren Angebot greifen, entspricht dies der marktwirtschaftlichen Entscheidung der Konsumenten. Damit sinke der angeblich Anreiz, in jedes wirtschaftlich möglicherweise nutzbare Gut zu

---

[40] Kitch, *Function of the Patent System*, S. 267–275.

[41] So etwa Abramowicz/Duffy, *Market Experimentation*, S. 353–378. Sie schlagen ein Ausschließlichkeitsrecht vor, das Experimente wie die Einführung eines neuen, aber nicht innovativen Produkts schützen soll. Ferner soll wieder – wie im Mittelalter und der frühen Neuzeit – die Einführung eines bekannten Produkts in einen neuen Markt geschützt werden.

investieren, das der Wettbewerber mit geringeren Kosten ebenfalls anbieten kann. Die komparativen Kostennachteile[42] führten dazu, dass es keinen ersten Anbieter geben würde. Wenn diese Kosten nur beim ersten Akteur, nicht jedoch beim Wettbewerber anfallen, soll aufgrund der Kostennachteile des Vorreiters der Gesetzgeber ein Monopol schaffen.[43] Für das Verlagswesen werden folgende Besonderheiten diskutiert.

4.1.4.1 Entdeckung des Textes

Wenn ein Verleger alte Romane sucht und entdeckt und meint, einer könnten beim Publikum auf Interesse stoßen, so handelt es sich um ein Werk, bei dem *»ein jeder aus gleicher natürlicher Freyheit ein solches Werk in Druck zu geben gleich nahe berechtigt ist«*.[44] In der Literatur wird teilweise auch die Gemeinfreiheit alter Werke in Frage gestellt: Wenn der Verleger kein Ausschließlichkeitsrecht am Werk bekäme, sei der Anreiz vermindert, finanzielle Mittel für die Suche nach alten Werken sowie für Werbung aufzubringen. Folglich werden alte Werke nicht wieder aufgelegt, da jederzeit der Konkurrent die Leistung des ersten Verlegers übernehmen und angesichts ersparter Suchkosten günstiger anbieten könne.[45]

Wenn ein Verleger ein neues Werk oder einen alten, bereits vergessenen Text herausbringt, so handelt es sich um eine Neu- oder Wiedereinführung eines Produktes. Bei den meisten Büchern – genretypische Belletristik, Lehrbücher, Reiseführer, Bildbände, Dissertationen, Ratgeber, Kochbücher etc. – kann man nicht von besonderen Innovationen sprechen. Sie treten an die Stelle älterer Werke oder neben vergleichbare Werke. Sie schaffen selten eine neue Nachfrage. Bei Innovationen lassen sich die Kosten für die Entwicklung der Innovation ex ante nicht genau bestimmen. Auch die Autoren wissen oft nicht im Vornherein, wie hoch der Aufwand für ein bestimmtes Werk sein wird. Die Verleger haben aber gegenüber anderen Akteuren, die neue Produkte entwickeln, einen Vorteil: Das Risiko trägt der Autor, denn der Verleger überlegt sich nur, ob er eine neue Schrift verlegt oder nicht, was in vielen Branchen mit Kosten (Untersuchungen oder Maschineneinrichtung) verbunden ist. Der Verleger stößt lediglich

---

[42] Die ökonomischen Argumente führen in den Bereich, der im unlauteren Wettbewerb unter dem Oberbegriff *Übernahme fremder Leistungen* zusammengefasst wird. Der gegensätzliche Fall, die Zugabe einer zusätzlichen Leistung – beispielsweise Senfgläser, die auch als Trinkgläser verwendet werden können (BGH GRUR 1975, 199, 200 – Senf-Henkelglas) – passt auch in diese Kategorie der komparativen Vor- und Nachteile.

[43] Im deutschen Urheberrecht sind dies die urheberrechtlichen Leistungsschutzrechte für Datenbanken, Film- und Tonträgerhersteller, Sendeunternehmen oder Veranstalter von Darbietungen ausübender Künstler, die sich auf die Investition beziehen. Wenn die Fixkosten im Vergleich zu den variablen Kosten hingegen hoch sind, kann dies ein natürliches Monopol zur Folge haben, wenn ein Neueinsteiger diese Erstinvestitionen erneut aufbringen muss; vgl. Abschnitt 2.3.6.3.

[44] Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 20.

[45] Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 488.

wie jeder andere Unternehmer, der ein neues Produkt auf den Markt bringt, auf eine ungewisse Nachfrage. Hierfür wird nicht einmal der zeitlich kürzere Patentschutz gewährt.

Im Fall der Veröffentlichung eines alten, jedenfalls fremden Werks wird das Begehren nach einem Schutz jedoch nicht mit der (fremden) kreativen Leistung begründet, sondern mit der Leistung des Verlegers. Bei der Leistung des Verlegers handelt es sich um das Tun eines Unternehmers, der glaubt, eine Marktlücke und ein geeignetes Produkt entdeckt zu haben.[46] Günstige Marktlagen erkannt zu haben oder kluge Geschäftsentscheidungen zu treffen ist Bestandteil jeder unternehmerischen Tätigkeit und stellt kein besonders schutzwürdiges Verhalten dar. Erst recht ist nicht ersichtlich, wieso die Entdeckung einer besonderen Nachfrage den Wettbewerb ausschließen soll und nur der Entdecker berechtigt sein soll, die Nachfrage zu befriedigen. Dass die Wettbewerber die von einem Unternehmer ermittelten Marktinformationen nutzen, als *»free rider«* bezeichnet werden,[47] zeigt allenfalls, dass dieser Begriff exzessiv benutzt wird. Schließlich ist jede Aufnahme einer wirtschaftlichen Tätigkeit oder Produktion eines Guts mit gewissen Suchkosten[48] verbunden. In aller Regel muss sich ein Anbieter eine Marktlücke für seine neu in den Wirtschaftskreislauf eingebrachte Leistung suchen, denn wenn er seinen Absatz (örtlich und gegenständlich) in einem bereits ausgereiften Marktsegment sucht, operiert die Branche (theoretisch) schon im optimalen Stadium, in dem Neueintritte unwahrscheinlich, weil unrentabel, sind.

Die Entscheidung, dieses oder jenes Produkt zu produzieren, ist kein dem Verlagswesen eigentümlicher Tatbestand. In vielen Branchen werden regelmäßig neue Produkte gesucht, eingeführt und mit hohem Aufwand beworben. Sobald eines der Produkte erfolgreich ist, werden zumeist Substitute angeboten, wenn potentielle Wettbewerber eigene Gewinnchancen sehen.

Das marktwirtschaftliche Prinzip hängt entscheidend davon ab, dass die Wettbewerber die Freiheit haben, erfolgreiche Produkte zu imitieren, denn nur dann funktioniert

---

[46] Der BGH, GRUR 1975, 667, 668, geht im Hinblick auf § 70 Abs. 1 UrhG davon aus, dass das bloße Auffinden eines alten Schriftstücks keinen Schutz begründet, sondern erst die wissenschaftlich fundierte Herstellung eines bisher unbekannten Originaltextes.

[47] Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 489. Im Patentrecht wird auch nur die Produktinnovation geschützt, nicht aber die Marktinnovation. Kitch, *Function of the Patent System*, S. 277, meint, der gesamtwirtschaftliche Vorteil des Patentrechts könne auch darin liegen, dass Ausgaben zur Erforschung des Markts geschützt werden. Ohne Patentschutz hätten die Unternehmen einen geringeren Anreiz, Informationen über neue Techniken (das ist unter anderem die Werbung für die Vorteile der neuen Technik) zur Verfügung zu stellen. Damit wird der Aufwand für Werbung zu einem Grund für einen Imitationsschutz erklärt.

[48] In manchen Fällen übernehmen andere diese Kosten, indem sie etwa eine zukünftige Marktlücke für Informatiker, Elektrotechniker oder Chemiker voraussagen und so die Wahl des Studiengangs beeinflussen.

die Steuerung des Güterangebots durch Angebot und Nachfrage, die effiziente Allokation der Ressourcen und die Maximierung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt. Die Dynamik des Entwicklungsprozesses leidet bei Abwesenheit des nachahmenden Wettbewerbs. Dass bei einem Erfolg andere Anbieter Substitute auf den Markt bringen und auch bringen sollen, entspricht dem essentiellen Grundprinzip des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs, – es ist der Wettbewerb.

4.1.4.2 Qualitative Aspekte

Ferner wird vorgebracht, der Erstverleger habe sozusagen Erschließungsarbeiten geleistet, indem er durch Erläuterungen und redaktionelle Arbeiten den Text erst lesbar gemacht habe. Landes und Posner verweisen auf die Texte Shakespeares, die nur verstümmelt vorlägen. Eine Vielzahl von Akademikern würde sich darum bemühen, die Texte zu rekonstruieren. Jedoch gebe es keinen gewerblichen Markt für die erforderliche Arbeit, um den Wert von Shakespeares Werken zu maximieren.[49] Auch hier käme ein Trittbrettfahrerverhalten in Betracht, indem Wettbewerber den bloßen Text ohne Übernahme der Erläuterungen auf den Markt brächten, während Rezensenten den wissenschaftlichen Apparat der Öffentlichkeit nahebrächten.

Es ist aber nicht ersichtlich, wieso das Schutzrecht sich auch auf den fremden Text erstrecken soll. Woher soll das Recht zur Appropriation kommen? Es steht dem Urheber der Ergänzungen frei, seine Erläuterungen getrennt vom klassischen Text auf den Markt zu bringen und dann – wie bei jedem anderen geistigen Werk – den Markt seine Leistung durch den Kauf oder Nichtkauf bewerten zu lassen. Dies geschieht seit Jahrhunderten, wenn man sich die Bibliotheken an Sekundärliteratur etwa zu Shakespeare ansieht. Schließlich gilt auch der bereits genannte Grund: das Entdecken einer Marktlücke wird nicht geschützt.

Baird[50] ist der Meinung, zum Schutz von Personen (Schauspielern) und Kreationen (wie Mickey Mouse) vor diffamierender Nutzung sei übertragbares geistiges Eigentum notwendig. Alternativen zum Monopol, die es in mannigfaltiger Art gibt und die eine angemessene Behandlung erlauben, werden nicht diskutiert. Soll man Satire oder Kritik mittels des geistigen Eigentums unterbinden können und ist dies der Zweck des geistigen Eigentums?

Das Argument, der Konkurrent könnte von der Werbung profitieren, überzeugt kaum, wenn man die Werbung für vollständig austauschbare Leistungen wie Telefonverbindungen, Banken, Versicherungen etc. betrachtet. Werbung würde sich mehr auf Konditionen und Qualität konzentrieren. Ferner ist die Ansicht zu nennen, das

[49] Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 490.
[50] Baird, *Does Bogart Still Get Scale?*, S. 10.

geistige Gut würde besser bewahrt und verwaltet werden, wenn es einen ausschließlichen Inhaber gebe. Ein ausschließlicher Inhaber würde sich in besonderem Maße um die Bewahrung und Verbreitung der Werke kümmern, weil er keine Angst haben müsse, dass Dritte von den Bemühungen profitieren.[51] Auch dies überzeugt nicht, denn wenn es keine Nachfrage nach dem Gut gibt, hat der Inhaber des Rechts keinen größeren Anreiz, sich um das Gut zu kümmern als Dritte. Wenn es hingegen eine Nachfrage gibt, besteht im Rahmen des Leistungswettbewerbs zumindest die Chance, das mehrere Anbieter nicht nur durch den Preiswettbewerb, sondern auch durch einen Qualitätswettbewerb versuchen, die Nachfrage auf sich zu ziehen.

Eine ähnliche Rechtfertigung betrifft die Leistungen der Verlage im Bereich Lektorat, Satz, Druck, Auswahl und Bibliographie. Soweit eine *»Schutzbedürftigkeit der Verwerter«*[52] mit dem Argument begründet wird, das Ausschließlichkeitsrecht sei notwendig, um die Qualität zu bewahren, entsprechen die wirtschaftlichen Ideen und Gründe denen der Zünfte: der Verminderung der Qualität soll durch Verminderung des Wettbewerbs vorgebeugt werden. Allerdings hatten die Zünfte den Wettbewerb nicht vollständig ausgeschaltet, sondern vor allem den Preiswettbewerb bei gleichen Gütern. Erst dies führte zu einem Qualitätswettbewerb (und der starken Betonung der Qualität), der für die einzelnen Zunftmitglieder wegen der starken Reglementierung der Produktion und Preise oft die einzige Möglichkeit war, sich vorteilhaft vom Konkurrenten abzusetzen. Ansonsten führte die Ausschaltung des Wettbewerbs durch die Zünfte nur zu höheren Preisen. Hingegen führt das Ausschließlichkeitsrecht auch zum Wegfall des Qualitätswettbewerbs.[53] So ist es auch nicht erstaunlich, dass heute vor allem nicht geschützte Werke in gewissen Abständen auch in besonders hochwertiger Qualität auf den Markt kommen. Bei geschützten Werken genügt die für die jeweilige Preisklasse durchschnittliche Qualität.

Eine weitere Aufgabe der wissenschaftlichen Verlage soll die Filterung und Archivierung der Schriften sein, indem diese für eine Qualitätskontrolle sorgen, Fachzeitschriften initiieren und für eine langfristige Verfügbarkeit der Schriften sorgten.[54] Dies steht aber in keinem Zusammenhang mit dem Urheberrecht, weil die Verlage in der Regel vorrangig auf Gewinn achten müssen. Für die Verlage wirkt das Urheber-

[51] Kitch, *Function of the Patent System*, S. 275–280. Vgl. Lemley, *Ex Post Justifications*, S. 135–141.

[52] Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*, S. 144.

[53] Smith, *Wealth of Nations*, S. 146; Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 4.2.2. Nur die Konkurrenz durch den Nachdrucker hindert die Erstverleger daran, bei beliebten Werken überhöhte Preise zu verlangen, und veranlasst sie, schlechten und fehlerhaften Druck zu korrigieren, wie Reimarus, *Der Bücherverlag*, 23, feststellte. Vgl. auch die Stellungnahme des englischen Parlaments (Journal of the House of Commons, 1695, Vol. 11, S. 306), zitiert bei Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 3.2.1.

[54] Ohly, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*, S. 149. Wenn das Qualitätsargument darauf abzielen sollte, dass das Urheberrecht zu qualitativ besseren Werken führen kann – wieso dem so sein soll, bleibt völlig im Dunklen –, widerspricht dies schon der historischen Erfahrung.

recht vor allem als Anreiz, die Rechte an Bestsellern zu erwerben. Das Urheberrecht bietet keinen Anreiz zur Qualitätskontrolle oder Archivierung. Die Qualität wird nicht durch geistiges Eigentum gefördert, sondern dann, wenn im Wettbewerb die Anbieter versuchen, den Kunden über die bessere Qualität zu gewinnen. Die Leistung der Archivierung wird regelmäßig von Bibliotheken besser erbracht (oder im Rahmen der heutigen Möglichkeiten der digitalen Techniken durch die freie Verfügbarkeit der Quellen und durch die Speicherung bei einer Vielzahl von Institutionen, die an der Verbreitung auch aus anderen als finanziellen Motiven interessiert sind). Zahllose Titel sind trotz noch Jahrzehnte andauerndem Schutz bei den Verlagen nicht mehr lieferbar, sondern allenfalls über Bibliotheken oder Antiquariate erhältlich.[55] Mangels erkennbarer Nachfrage werden sie nicht neu aufgelegt und mangels Gemeinfreiheit können Dritte sie nicht der Öffentlichkeit zugänglich machen.

4.1.4.3 Mischkalkulation

Die Mischkalkulation ist seit Jahrhunderten ständiger Begleiter der Argumentation im Zusammenhang mit dem Verlagsgeschäft. Sie läuft darauf hinaus, dass aus einer Vielzahl von Titeln nur ein geringer Teil rentabel sei und die anderen Titel mitfinanzieren oder versichern müsste.

Der Verleger würde das Risiko eingehen, fünf Texte zu veröffentlichen. Nur einer davon sei erfolgreich und würde nachgedruckt werden, die Verlusttitel jedoch nicht. Die *»Risiken und Unsicherheiten der Medienproduktion sollen durch ein Angebot nach Muster des Warenhauses abgefedert werden in der Hoffnung, dass umsatzstarke Produkte umsatzschwache möglichst ausgleichen. Diese Logik ist die ökonomisch rationale Reaktion des Medienproduzenten zweiter Stufe, auf die schon von Diderot für die Buchproduktion angesprochene Erfahrung, dass ›Bestseller‹ in einem Verlagsprogramm die Verluste der anderen Bücher mitfinanzieren müssen, ebenso wie die ›Kassenschlager‹ im Film- und Tonträgergeschäft.«*[56]

Die Verleger nehmen mehrere Titel in ihr Verlagsprogramm auf, um so die Chance auf einen Bestseller zu erhöhen und praktizieren eine Mischkalkulation mit Risikostreuung. Hieraus wird geschlossen, es würde angesichts der ungesicherten Nachfrage keinen Anreiz geben, (alte) Texte zu veröffentlichen, wenn die Möglichkeit bestehe, dass die erfolgreichen Titel nachgedruckt werden. Deshalb müsse der Verleger ge-

---

[55] Die Autoren oder deren Erben rufen die Werke auch nicht zurück, so dass man als Interessent auf einige Exemplare in Bibliotheken angewiesen ist.

[56] Kiefer, *Medienökonomik*, S. 184. Vgl. auch Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 17 f; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 38–41.

schützt werden, weil er die Risiken auf verschiedene Titel verteilen muss und so der eine Titel den anderen gewissermaßen versichert und mitträgt.[57]

Bei Licht betrachtet läuft die Argumentation der Mischkalkulation zunächst einmal darauf hinaus, dass die gut verkäuflichen Titel (und Autoren) die verlegerischen Fehlentscheidungen subventionieren sollen. Aus Sicht der erfolgreichen Autoren finanzieren sie offenbar die Misserfolge der Verleger, die schlechte Werke einkaufen oder ihre Bücher nicht ordentlich vermarkten. Der Verleger verlagert das Risiko seiner unternehmerischen Fehler auf die Autoren, wobei dieser Ausgleich nur auf der Grundlage der außerordentlichen Gewinne infolge des Nachdruckschutzes möglich sein soll.

Wie bei jeder anderen Produkteinführung bestehen auch im Buchhandel in gewissem Maße Unsicherheiten, aber auch Chancen. Das Risiko eines niedrigen Absatzes ist ein typisches Unternehmerrisiko. Schon die verwendeten Begriffe *»nach Art des Warenhauses«, »Risikostreuung«* oder *»Mischkalkulation«* zeigen, dass es sich um keine Besonderheit des Verlagwesens handelt, sondern um das typische Risiko jedes Obsthändlers, der am Samstag entscheiden muss, was er mit der nicht verkauften Ware anfängt (verschleudern oder verderben lassen), das typische Risiko der industriellen Herstellung, bei der der Unternehmer seine Produktion am vermutlichen Absatz im nächsten halben Jahr ausrichtet oder das typische Risiko einer Großbank, die ihre Kredite und Anlagen, die damit einhergehenden Risiken und Chancen diversifiziert, um Klumpenrisiken mit der Folge eines schlechten Ratings zu vermeiden.

Wieso nun der Verleger im Gegensatz zu einem Obsthändler einen Absatzschutz zugesprochen bekommen soll, wird nicht dargelegt. Dass allerdings einem Unternehmer ein Absatzschutz in Form geistigen Eigentums für seine Ware gewährt wird, weil er Produkte mit zu geringem Absatz auf den Markt bringt, nicht die geeigneten Vertriebsmaßnahmen ergreift oder den Preis und die sonstige Ausstattung nicht nachfragegerecht festlegt, käme einem grandiosen Rückschritt in die Zeiten der Zünfte und Bannrechte gleich. Das Ausschließlichkeitsrecht führt auch nicht dazu, dass die Verleger mit Bedacht Werke auf den Markt bringen, bei denen sie von einem Verlust ausgehen (selbst dann wäre es kein tragfähiges ökonomisches Argument für einen Schutz). Es wird auch darüber hinweggegangen, dass im Verlagswesen immer eine Mischkalkulation erfolgt. Im Hinblick auf die Zahl der Titel oder das Autorenhonorar besagt die Mischkalkulation als solche nichts. Sie rechtfertigt keine Sonderbehandlung.

---

[57] Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 489; Hurt/Schuchman, *Economic Rationale of Copyright*, S. 427; Duffy, *Comment*, S. 1079; Rauda, *Zwangslizenz im Urheberrecht*, S. 42 f.

4.1.4.4 Marktversagen aufgrund Übernutzung

Landes und Posner[58] vertreten schließlich auch die Meinung, dass Eigentumsrechte für Gegenstände des Urheberrechts notwendig seien, um eine Übernutzung zu vermeiden. Alle wertvollen Güter, einschließlich immateriellen Gütern, sollten jemanden gehören, um geeignete Anreize zur Ausbeute und Vermeidung der Übernutzung zu setzen (*Universalität* der Property Rights).[59] Dies beruht auf der Annahme, dass im Zweifel nur das Eigene zur Bewahrung der Leistungsfähigkeit und Nützlichkeit erhalten, unterhalten und gepflegt wird. Eigentum schafft zugleich einen Raum für Selbstverwaltung, Selbstverantwortung oder Werkherrschaft. Dementsprechend sollte es im Interesse einer ökonomisch effizienten Nutzung die Möglichkeit geben, alle Objekte einschließlich denen des Urheberrechtsschutzes auf Dauer als subjektive, exklusive und übertragbare Rechte zu appropriieren.

Kunstwerke oder Melodien könnten übermäßig genutzt werden und so an Wert verlieren. Wenn die Konsumenten eine Melodie sehr oft gehört hätten, könnte das Interesse an der Melodie sinken. Die Konsumenten seien nicht mehr bereit, ein Entgelt für die Nutzungsmöglichkeit zu bezahlen, da sie der Melodie überdrüssig seien. Das Werk habe damit an Wert verloren. Auch eine Comicfigur soll durch übermäßige Nutzung, etwa in der Werbung, entwertet werden können.

Die Argumentation beruht auf dem Modell der Tragik der Allmende, in dem nicht kompensierte negative externe Effekte zu einer Übernutzung am Allmendegut führen können. In diesem Modell werden aus einem See (das Allmendegut) zu viele Fische (das nachgefragte Gut) gefangen. Die übemäßige Nutzung führt dazu, dass die Gesamtzahl der gefangenen Fische niedriger ist, als sie wäre, wenn der See in optimalem Ausmaß bewirtschaftet wird. Wenn das Maß der optimalen Nutzung überschritten wird, führt jeder weitere Fischer zu nicht internalisierten negativen externen Effekten, weil die Regenerationsfähigkeit einer frei verfügbare Ressource beeinträchtigt wird. Die Übernutzung betrifft den See als nachwachsende Ressource. An dem See soll zur Vermeidung der negativen externen Effekte, die sich in einer sinkenden Gesamtzahl an gefangenen Fischen äußert, Eigentum begründet werden.[60]

Allerdings zeigt sich hier schon die erste Schwäche der Argumentation: Allmendegüter sind keine reinen öffentlichen Güter, sondern in erster Linie nachwachsende Ressourcen oder andere körperliche Gegenstände, die einer gewissen Pflege oder Wartung bedürfen. Ein immaterielles Gut ist nicht knapp, es verbraucht sich nicht

---

[58] Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 475, 484–488; Posner, *Dædalus 2002*, S. 10; zuvor bereits Lehmann, *Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs.*

[59] Schmidtchen, *Property Rights*, S. 8.

[60] Lehmann, *Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs*, S. 356–358; Hasnas, *Theories of Environmental Regulation*, S. 96.

und nutzt sich nicht ab. Eine zu intensive Nutzung ist nicht möglich, weil die Nutzung des einen nicht die des anderen oder das Gut beeinträchtigt.[61]

Die Entwertung findet lediglich im Rahmen einer Konstruktion statt, die erdacht wurde, um einen wirtschaftlichen Vorgang (die Preisbildung) zu analysieren: Die Annahme der Übernutzung entspricht – allerdings nur scheinbar – den Annahmen der neoklassischen Schule, die einen subjektiven Wertbegriff vertritt.

Der Wohlfahrtsgewinn, so die Annahme, lässt sich theoretisch ermitteln, wenn man sämtliche externen Effekte ermittelt und die negativen von den positiven saldiert. Allerdings fehlt ein Maßstab, wie man externen Effekte messen soll. Man greift deshalb auf den Notbehelf Geld zurück, da sich scheinbar alles in Geld bewerten lässt. Bei rivalisierenden Gütern soll der Marktpreis den Wert des Gutes repräsentieren. Damit das Geld seine Aufgabe als tauglicher Maßstab verrichten kann, wird ergänzend zu einer komplexen Konstruktion gegriffen: Im Zustand des vollkommenen Wettbewerbs würde sich ein pareto-optimales Gleichgewicht einstellen. Nach der Theorie bildet sich aus den *objektiv bestimmbaren Grenzkosten* und dem *subjektiven Grenznutzen,* der sich in der Bezahlung des Preises für ein bestimmtes Objekt äußert, der Marktpreis, der zugleich dem Wert des Gutes entsprechen soll. Allerdings setzt dies weitere ideale Zustände voraus. Insbesondere muss der Preis unter Wettbewerbsbedingungen zustandekommen, es dürfen keine fallenden Grenzkosten vorliegen und es muss sich um knappe Güter handeln. Bei steigenden Grenzkosten würde jeder Anbieter seine Produktionsmittel so weit auslasten, bis die Grenzkosten dem Marktpreis entsprächen. Der Marktpreis selbst wird durch den Wettbewerb auf das Niveau reduziert, das durch die Produktionskapazitäten und die Grenzkosten vorgegeben ist. Nur unter diesen Bedingungen kann der Wert des Guts (genauer gesagt, der Preis als Relation zu den Preisen von anderen Gütern) ermittelt werden. Bei einmal geschaffenen geistigen Werken handelt es sich aber nicht um knappe Güter und der Marktpreis eines von einem Ausschließlichkeitsrecht geschützten Guts ist regelmäßig höher als der Wettbewerbspreis, so dass diese Voraussetzungen schon nicht erfüllt sind.

Es gibt einen Unterschied zwischen dem Nutzen, dem Wert und dem Preis eines Guts. Das Problem lässt sich am bekannten Wertparadoxon verdeutlichen: Im Gegensatz zu Diamanten (als Schmuck) ist Wasser notwendig und billig. In den Preis fließt die natürlich Knappheit des Guts ein. Es entspricht zwar den Tatsachen, dass ein Verdurstender bereits sein wird, für ein Glas Wasser einen hohen Preis zu bezahlen.

[61] Die vor der Übernutzung zu schützende Ressource im Zusammenhang mit geistigen Gütern ist allenfalls die Schaffenskraft derjenigen, die die geistigen Güter erzeugen (Autoren, Erfinder etc.). Diese haben aber bereits ein Monopol an ihrer Schaffenskraft. Auch bei Informationen kann man sich eine Übernutzung vorstellen, indem etwa ein Geheimtipp publik wird; Linde, *Ökonomie der Information*, S. 20. Ob dies nachteilig ist und für wen, ist eine andere Frage.

Wenn es jedoch genügend Wasser gibt, sprengen die Menschen den Rasen mit dem Wasser.

Nimmt man an, das Wasser käme nicht günstig aus dem Wasserhahn, sondern würde von einem Monopolisten mit dem Ziel der Gewinnmaximierung rationiert, gäbe es möglicherweise Wasser nur als Trinkwasser in Flaschen. Die höhere Zahlungsbereitschaft für Trinkwasser wäre für den Preis maßgeblich, so dass das Gießen der Pflanzen im Garten einen halben Monatslohn kosten würde. Bei einer mit einem Ausschließlichkeitsrecht privilegierten Tätigkeit ist die natürliche Knappheit nicht mehr von entscheidender Bedeutung, sondern vor allem die Zahlungsbereitschaft der potentiellen Kunden. Das Salzmonopol im elisabethanischen Zeitalter führte zu einer Verzehnfachung des Preises. Der Maßstab Geld versagte, weil nicht nur das Gut, sondern auch das Monopol für den Preis bestimmend war.

Wenn die Bewertung des Guts über ein Ausschließlichkeitsrecht erfolgt, führt dies zwangsläufig zu einer Fehlbewertung. Die Gegenleistung ist also zur Bewertung einer Monopolleistung nicht aussagekräftig. Wenn jemand die Möglichkeit hat, als Monopolist oder auf andere Art seinen Lebensunterhalt zu verdienen, ist es wahrscheinlich, dass das Monopol bei einem nachgefragten Gut mehr einbringt. Dies besagt aber gar nichts darüber, ob die Leistung tatsächlich in der mit dem Ausschließlichkeitsrecht bedachten Tätigkeit besser investiert wird, da dies mit der Abschaffung des Markts einhergeht. Ohne Markt findet keine angemessene Bewertung der Leistung statt. Es ist damit auch keines der typischen Effizienzkriterien mehr anwendbar. Damit lässt man den Zweck der Internalisierung außen vor: Die Vorstellung von der Erhöhung des Gesamtsaldos (der sich aus den einzelnen Salden der Akteure ergibt) als Folge der Internalisierung externer Effekte, wird zur reinen Illusion. Damit versagt aber auch die Annahme, man könne den Wert ermitteln, indem man die externen Effekte mittels Ausschließlichkeitsrecht internalisiert und die negativen externen Effekte von den positiven saldiert.

Für Immaterialgüter gelten keine besonderen Prinzipien. Ist das Werk einmal geschaffen, kann es jeder nutzen, ohne dass es darunter leidet oder irgendwelche Kosten damit verbunden sind. Bei öffentlichen, nicht rivalen Gütern betragen die Grenzkosten Null; zusätzliche Nutzer verursachen keine zusätzlichen Kosten. Wenn es kein Ausschließlichkeitsrecht gibt, ist demnach auch kein Nutzer bereit, ein nennenswertes Entgelt für diese Güter zu bezahlen, so dass nach der subjektiven Werttheorie der Wert Null beträgt.

Wird hingegen ein Ausschließlichkeitsrecht in Anspruch genommen, sind die Rechtsbestimmungen maßgeblich, nicht das Immaterialgut. Das am Markt erzielbare Entgelt hängt also nur vom Ausschließlichkeitsrecht ab, denn die Grenzkosten bleiben weiterhin Null. Ohne das künstlich geschaffene Marktversagen (mit der Folge des damit einhergehenden Wohlfahrtsverlustes) bliebe der Preis weiterhin auf der Höhe

der Grenzkosten. Dementsprechend gibt es keine Entwertung oder Übernutzung des Immaterialguts.

Die *Wertschöpfung* (der Wertgewinn) durch die Appropriation der Werke im Sinne des Urheberrechts ergibt sich daraus, dass man zuerst die Möglichkeit der günstigen Marktsättigung mit einem an sich unendlichen Gut unterbindet, um das erst durch das allgemeine Nutzungsverbot künstlich verknappte Gut zu verkaufen. Es ist das typische Monopolistenverhalten: »*The monopolists, by keeping the market constantly understocked, by never fully supplying the effectual demand, sell their commodities much above the natural price …*«[62]

Richtigerweise muss man in solchen Fällen – wie es das Wertparadoxon vom günstigen, aber überaus nützlichen Wasser und den teuren, aber nur in geringem Maße nützlichen Diamanten vorgibt – davon ausgehen, dass der ökonomische Preis von Immaterialgütern mangels Knappheit sich auf die Kopierkosten beläuft. Wenn es jemanden gibt, der das Gut für die Kopierkosten erwirbt, entsprechen die Kopierkosten dem theoretischen Preis, weil sich auf dieser Höhen Grenzkosten und Grenznutzen gleichen. Dass es Menschen gibt, die bereit sind, für Wasser oder Immaterialgüter einen deutlich höheren Preis zu bezahlen, ist belanglos. Wenn der höhere Preis gezahlt wird, beruht dies auf dem Marktfehler.

Im Ergebnis sind nach der subjektiven Werttheorie alle geistigen Güter wertlos, da der Wert ausschließlich vom Ausschließlichkeitsrecht bestimmt wird. Deshalb wird diesen Gütern auch ein Marktversagen attestiert. Wer nur auf Geld oder den Umsatz am Markt abstellt, erliegt der Vorstellung, dass das am Markt erzielbare Entgelt und Güter gleich seien: Man wäre bei Berücksichtigung des Schutzes im Rahmen der Bewertung der bemerkenswerten Konsequenz ausgesetzt, dass das Gesamtwerk von Shakespeare oder Puccini – im Gegensatz zur stumpfsinnigsten Pornographieproduktion – wertlos ist. Umgekehrt scheint ein es eine gewaltigen volkswirtschaftlichen Wertzuwachs zu gegeben, wenn nachträglich ein Ausschließlichkeitsrecht an bislang gemeinfreien Werken begründet wird. Würde man beispielsweise Ausschließlichkeitsrechte für Montiverdi oder die Bibel (oder was auch immer inzwischen gemeinfrei ist) begründen, hätte dies eine Erhöhung des Bruttoinlandsproduktes zur Folge, das alles, ohne dass irgend ein Gut geschaffen wurde. Der Wert des Bibelmonopols für die Zeit um 1600 wurde beispielsweise auf dreißigtausend Pfund geschätzt;[63] ein Wert, der vor Inkrafttreten des Ausschließlichkeitsrechts nicht existierte. Insofern ist die Annahme richtig, das Ausschließlichkeitsrecht steigere den (in einem gewissen, aber unzulänglichen Sinne verstandenen) Wert der immateriellen Güter und führe zu einer Wertschöpfung. Allerdings ist dies nur richtig, weil Monopole eine Quelle des

[62] Smith, *Wealth of Nations*, S. 78.
[63] Vgl. Raven, *Business of Books*, S. 43.

individuellen Reichtums sein können, denn sie sind – wie Marx es ausdrückte – eine Methode, *»klüger als die Alchemisten, aus nichts Gold«*[64] zu machen.

Es handelt sich um leistungsfreie Einkommen, da sie nicht mit einer Leistung wie der Produktion von Gütern, der Schaffung von neuen Werken oder anderen Leistungen einhergehen müssen. Die eventuell für die Erteilung des Ausschließlichkeitsrechts gezahlte Gegenleistung ist keine produktive Leistung, sondern lediglich die Umverteilung vorhandener finanzieller Mittel. Weder der Staat, der das Schutzrecht erteilt, noch der Erwerber haben die Bibel verfasst. Dass der Erwerber sein Monopol als *sein Eigentum* bezeichnet, entspricht dem Wandel, den der Eigentumsbegriff erfahren hat: Die klassische Unterscheidung zwischen Mein und Dein in Beziehung auf ein Gut wird ergänzt durch die appropriierte Chance, Marktmacht auszuüben, um mehr oder minder effizient die formale Marktfreiheit monopolistisch auszubeuten (vergleichbar den Gerechtigkeiten der Zünfte).

Die *Übernutzung* führt zu einer monetären Entwertung des geistigen Guts, weil mit steigender Verbreitung die Nachfrage infolge der Marktsättigung und folglich auch der Umsatz mit dem Werk sinkt. Nicht die Vermehrung der Güter oder Befriedigung der Nachfrage, sondern die Verknappung im Interesse der Steigerung des Umsatzes wird als vorteilhaft dargestellt. Die Argumentation steht damit in Widerspruch zu dem von der Volkswirtschaft verfolgten Zweck, der möglichst weitgehenden Befriedigung einer bestehenden Nachfrage. Im Bereich des geistigen Eigentums hat das Modell der Tragik der Allmende nichts zu suchen. Bei den vom Patent- und Urheberrecht geregelten Tatbeständen ist eine Übernutzung ausgeschlossen.

Eine andere Art von *Übernutzung* im Zusammenhang mit geistigen Leistungen findet sich bei v. Weizsäcker. Er konstruiert als Parallele zu einem leergefischten See einen *Pool* von möglichen Innovationen. Die Innovatoren sollen nun *»eine frei verfügbare, aber knappe Ressource«* verbrauchen, indem sie übermäßige Innovationsaktivität entfalten und so die Zahl der möglichen Innovationen reduzieren. Zugleich würden zu viele Innovationen auf den Markt kommen, wodurch eine neue Innovation die privaten Erträge einer vorhanden Innovation vermindern würde.[65] Als Übernutzung wird auch hier ein rein pekuniärer Vorgang angesehen, nämlich dass der Ertrag eines Marktteilnehmers sich durch den Wettbewerb reduziert. Woraus sich der Nachteil ergeben soll, bleibt allerdings im Dunkeln, es sei denn, man sieht einen Nachteil darin, dass spätere Innovatoren nichts mehr erfinden können, weil schon alles erfunden wurde.

64 Marx, *Das Kapital, Bd. 1*, S. 780.
65 Weizsäcker, *Rechte und Verhältnisse*, S. 361–363.

4.1.4.5 Schlussbemerkung

Die erkennbaren Kostenunterschiede haben bei in partiellen Gleichgewichtsanlysen eine überragende Bedeutung, da sie sich verstandesmäßig erfassen und in den mikroökonomischen Modellen leicht umsetzen lassen. Jede Möglichkeit, eine fremde Leistung kostenlos zu nutzen, führt zu einem Wettbewerbsnachteil desjenigen, der die Leistung bereits erbringt und hierfür Kosten aufgewandt hat. Wenn sich diese Leistung in einer sinnfälligen Form abgrenzen und wirtschaftlich verwerten lässt, soll sie von einem eigentumsähnlichen Recht erfasst werden, so dass kein potentieller Wettbewerber sie ebenfalls anbieten kann. Als Abgrenzungsmerkmal zwischen dem privilegierten Rechtsinhaber und den Nichtprivilegierten dienen die besonderen Umstände, die sich als Folge der Investition ergeben.

Mit dieser Begründung könnte man mangels nachvollziehbarem Abgrenzungskriterium jeden Wettbewerb als schädlich darstellen, weil es immer Unterschiede gibt. In einem mathematischen Modell müsste jeder mögliche komparative Nachteil aus der Welt geschafft werden, da jeder Nachteil diese Folgen hat, dies völlig unabhängig von der Wertung, ein Verhalten sei Trittbrettfahren (oder nicht). In der Praxis sind zahlreiche Faktoren von Bedeutung. Es gibt immer unterschiedliche Strukturen zwischen Wettbewerbern. Der eine Wettbewerber hat fleißigere oder besser ausgebildete Arbeitskräfte, bewirtschaftet eine fruchtbarere Anbaufläche, bezahlt eine höhere Miete oder hat aus anderen Gründen eine unterschiedliche Ertrags- und Kostenstruktur. Trotzdem werden die Leistungen erbracht. Die Tatsache, dass es Pächter gibt, die im Gegensatz zu Eigentümern zusätzlich mit der Pacht belastet werden, also angesichts komparativer Nachteile im Modell nie wettbewerbsfähig sein können, zeigt, dass die Wirklichkeit sich nicht theoriegetreu verhält.

Die zu schützende Leistung des Verlegers entspricht in etwa derjenigen, die den Einführungsprivilegien zugrundelagen, indem eine bislang im Hoheitsgebiet nicht hergestellte Ware nunmehr im Inland hergestellt wird. Es stellt sich die Frage, wieso regelmäßig gemeinfreie Werke neu aufgelegt werden, während zahllose, noch Jahrzehnte geschützte Titel nicht neu aufgelegt werden. Dass das Schutzrecht irgend einen Anreiz bieten würde, der bei der Entscheidung über die Veröffentlichung ins Gewicht fallen würde, ist nicht erkennbar. Schon die Fürsten in der frühen Neuzeit haben das Ansinnen vernünftiger beschieden als Landes und Posner, indem sie dem Erstdrucker zwar einen Investitionsschutz gewährten, aber in Form eines Privilegs für die vermutliche Absatzdauer der ersten Auflage und nicht als ewig dauernder Schutz, worin die Rechtsfigur *Eigentum an nicht dem Verfall unterliegenden (immateriellen) Gütern* führen würde.

4.1.5 Substitutionswettbewerb und Marktmacht

Marktmacht, die als Voraussetzung für die Möglichkeit monopolistischen Verhaltens gilt, äußert sich unter anderem darin, dass

- der Anbieter einen über dem Wettbewerbsniveau liegenden Preis verlangen kann und die Kunden trotzdem das Gut erwerben, oder dass
- bei einem deutlich über den Grenz- oder Durchschnittskosten liegenden Preis und einer bestehenden Nachfrage keine günstigeren Substitute angeboten werden.

In den ökonomischen Analysen wird in der Regel angenommen, Marktmacht sei im Buchmarkt selten, da jederzeit vergleichbare Werke veröffentlicht werden dürften.[66] Demzufolge sollte auch monopolistisches Verhalten nicht möglich sein.

Geht man von einem vollständig wirksamen Substitutionswettbewerb aus, würde dies allerdings den mit dem Urheberrecht verfolgten Zweck ad absurdum führen. Der Zweck des geistigen Eigentums liegt in der Ausschaltung oder Begrenzung der Konkurrenz und der Konzentration der konkreten Nachfrage auf einen Anbieter. Entsprechende Regelungen sind aus ökonomischer Sicht nur dann sinnvoll, wenn sie auch zur Möglichkeit führen, einen über dem Wettbewerbsniveau liegenden Preis durchzusetzen. Dem Rechtsinhaber soll ein gesicherter Marktvorsprung verschafft werden, damit dieser höhere Gewinne erzielen kann. Die erhöhten Gewinne sollen theoretisch als Deckungsbeitrag zu den Fixkosten, insbesondere des Autorenhonorars, dienen. Dieser Deckungsbeitrag ist aber bei der Annahme von vollständig wirksamen Substitutionsbeziehungen nach den neoklassischen Marginalrechnungen nicht möglich.

Substitute müssten, sofern die Kosten[67] dies erlauben, zu einem niedrigeren Preis angeboten werden, als bereits verfügbare Titel, denen sie den Absatz streitig machen sollen. Als marktwirtschaftliche Reaktion hierauf müsste der Preis des im Substitutionswettbewerb stehenden Produkts ebenfalls gesenkt werden und im Gegenzug wieder der erste Anbieter seinen Preis weiter senken. Angenommen, es stehen zwei Werke in einem vollständigen Substitutionsverhältnis und der Autor des ersten Werks (A) verlangt ein Honorar von 200, der zweite Autor (B) nur 100. Bei den Satz- und Druckkosten liegen die beiden Werke auf gleicher Höhe. Aufgrund der durch das

---

[66] Vgl. etwa Dam, *Economic Considerations*, S. 337; Duffy, *Marginal Cost Controversy*, S. 54–56; Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 39; Niemann, *Geistiges Eigentum*, S. 9; Lemley, *Intellectual Oligopoly*, S. 1026; Reich, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*, S. 96 f.

[67] In diesem Rahmen dürfen die Stückkostenvorteile des bereits am Markt tätigen Unternehmers nicht übersehen werden, der bereits einen Teil seiner Fixkosten gedeckt hat, bevor das Substitut auf den Markt kommt; vgl. Abschnitt 2.4.

niedrigere Autorenhonorar insgesamt niedrigeren Produktionskosten des zweiten Werks, könnte dieses günstiger angeboten und würde das andere Werk verdrängen. Der Autor A müsste, um sein Werk in preislicher Hinsicht wettbewerbsfähig zu machen, auf einen Teil des Honorars verzichten und weniger als 100 verlangen. Hierauf müsste wiederum B reagieren. Konsequent zu Ende gedacht, würde dies zu dem Stadium der Null-Gewinne bei den Autorenhonoraren führen. Das Honorar würde – angesichts von Grenzkosten von Null bei einem fertiggestellten Werk – sich in der monopolistischen Konkurrenz ebenfalls auf nahezu Null reduzieren. Wenn für den Preis aufgrund des Substitutionswettbewerbs doch die Grenzkosten von Bedeutung sein sollten, wäre das Ausschließlichkeitsrecht überflüssig, denn die Autoren würden in jedem Fall nur das Minimum erhalten.

Nun kann man zwar feststellen, dass die Autorenhonorare der meisten britischen Autoren sich in diesem niedrigen Bereich bewegten. Insoweit, also unter den Autoren, kann man von einem wirkenden Wettbewerb ausgehen. Aber das niedrige Honorar hat sich nicht auf die Buchpreise ausgewirkt. In Deutschland trat der fehlende Zusammenhang zwischen den Buchpreisen und dem Honorar noch klarer hervor: Mit Wirksamwerden des Urheberrechts hat sich das Honorar der Autoren halbiert, die Buchpreise hingegen haben sich verfünf- und -zehnfacht.

4.1.5.1 Parallelausgaben

Wettbewerb einschließlich des Substitutionswettbewerbs kann im Buchhandel unterschiedlicher Form auftreten.

Imitate im Sinne von *Fälschungen,* bei denen das Produkt in allen Eigenschaften einschließlich einer unzutreffenden Angabe des Verlegers kopiert wurde, hatten keine nennenswerte praktische Bedeutung. Falschangaben über die verantwortlichen Personen waren eher Folge der Zensur.

Parallelausgaben des gleichen Werks waren in Deutschland möglich. Zu den qualitativ gleichwertigen Parallelausgaben kam weiterhin die *Produktdifferenzierung* hinzu, indem die billige Taschenausgabe auf günstigem Papier, mit engerem Druckbild, weniger Grafiken etc. neben die teure und hochwertig gebundene Ausgabe trat.[68] Dieser Wettbewerb mit Parallelausgaben war in Deutschland bei zulässigem Nachdruck wirksam. Parallelausgaben waren möglich und wurden in Deutschland von unterschiedlichen Verlegern vor allem dann herausgegeben, wenn der am Markt tätige Anbieter eine Marktlücke ließ, die sich nach der Einschätzung des Nachdruckers mit Gewinn füllen ließ.

[68] Ausführlich zur Konkurrenz zwischen verschiedenen Vervielfältigungsmethoden eines Werkes; vgl. Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 51–72. Auf eine Darstellung der wirtschaftswissenschaftlichen Annahmen wird hier verzichtet, da in Abschnitt 3.2.5 die tatsächlichen Wirkungen dargestellt wurden.

Leser kaufen selten mehrmals das gleiche Werk (Parallelausgabe), so dass aus Sicht der Verleger die Nachfrage dieses einen Kunden, der ein konkretes Werk erworben hat, verbraucht ist. Wenn es mehrere Anbieter gibt, kann nur ein Wettbewerber im Konkurrenzkampf um den konkreten Kunden gewinnen. Dementsprechend haben im Nachdruckzeitalter die Wettbewerber sich gegenseitig unterboten, indem sie bei hohen Gewinnen eine günstigere Parellelausgabe auf den Markt brachten.

In Großbritannien fehlten hingegen in aller Regel günstige Parallelausgaben. Nur bei besonders nachgefragten Werke wurden neben teuren auch günstigere Ausgaben – zumeist in kleinerem Format – angeboten. Diese stammten aber vom gleichen Verleger, der damit allenfalls der eigenen teureren Ausgabe Konkurrenz machte.[69]

4.1.5.2 Substitute

Daneben kann Wettbewerb zwischen Marktteilnehmern auch dann entstehen, wenn unterschiedliche, aber aus Sicht des Käufers vergleichbare Güter als Substitute angeboten werden. Substitute befriedigen dieselben oder ähnliche Bedürfnisse und werden von den Konsumenten als austauschbar oder gleichwertig angesehen. Auch beim Substitutionswettbewerb ist die Nachfrage nach den (nicht gleichen, sondern aus Sicht der Konsumenten nur) austauschbaren Gütern miteinander verkoppelt. Wird der Preis für das eine Gut reduziert, steigen die Absatzzahlen des nunmehr günstigeren Guts. Im Gegenzug sinken die Absatzzahlen des preislich vergleichsweise teureren Substitutionsguts.[70] Es bestehen also zwischen dem Preis des einen Gutes und der Nachfrage nach den Substitutionsgütern wirksame Verknüpfungen.

Inwieweit ein Werk aus Sicht des Konsumenten durch ein anderes ersetzbar ist, lässt sich abstrakt kaum bestimmen. Mehr als bloße Vermutungen oder Analogien zu funktional austauschbaren Güter sind nicht ersichtlich.

Vergleichbare Lehrbücher, Ratgeber oder andere Informationsschriften können das gleiche Bedürfnis des Konsumenten endgültig befriedigen. Stehen beispielsweise mehrere Reiseführer oder Kochbücher über den gleichen Gegenstand zur Auswahl, stellt sich die Frage, ob von Konkurrenten angebotene Ausgaben sich ebenso wie die Parallelausgaben auf die Preise auswirken, ob also Konkurrenten versuchten, die Nachfrage durch das Angebot eines vergleichbaren, aber günstigeren Substituts an sich zu ziehen.

Einiges spricht für die Annahme, dass ein Teil der Werke substituierbar war, da erfolgreiche Titel alsbald Epigonen nach sich zogen. Kurzfristige Moden und langfristige Stilepochen lassen sich fraglos in der Belletristik wie bei der Sach- und wissenschaftli-

---

[69] Vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 46–50, sowie Abschnitt 3.3.5.

[70] In dem grafischen Modell – Abbildung 2.1 – verschiebt sich die Nachfragekurve des vergleichsweise teureren Buchs nach links. Wenn der Preis gleich bleibt, sinkt die Absatzmenge (Kreuzpreiselastizität).

chen Literatur nachvollziehen. Die für die Leihbibliotheken produzierten Romane in Deutschland oder Großbritannien werden als ebenso einförmig und unpersönlich wie heute viele für den Massenmarkt produzierte Werke (Film, Musik, Literatur etc.) eingestuft. Allerdings ist es auch wahrscheinlicher, dass beispielsweise jemand, der bereits zehn Bücher über Biochemie erworben hat, ein weiteren Titel aus diesem Fachgebiet erwirbt, als jemand, der keinen einziges Buch über Biochemie hat. In vielen Sachbereichen und Genres wird es sich ähnlich zu verhalten. Der Leser von Kriminalromanen kauft weitere Kriminalromane und nicht von jedem Genre einzelne Titel.

Bei eher funktionalen oder rein informierenden Werken oder Werken mit einem mehr oder minder fest umrissenen Informationsgehalt kann tatsächlich aus Sicht der Konsumenten Austauschbarkeit vorliegen, die zugleich eine endgültige Sättigung der konkreten Nachfrage ermöglicht. Bei vielen Werken verhält es sich aber eher so wie etwa bei Sportveranstaltungen: Der Fußballfan will regelmäßig neue Spiele, der Leser neue Lektüre *konsumieren*. Mit großer Wahrscheinlichkeit sind Substituierbarkeit und Dauer der Nachfrage verknüpft. Je leichter ein Werk durch ein anderes ersetzt werden kann, desto kürzer dürfte in der Regel die Dauer der Nachfrage sein. Je austauschbarer die Werke sind, desto geringer ist aber auch der Unterschied gegenüber dem bereits Bekannten. Bei manchen Reiseführern hat man den Eindruck, der Autor kennt nicht einmal den beschriebenen Ort, sondern nur drei andere Reiseführer. Dies führt allerdings nicht unbedingt dazu, dass neue Werke tatsächlich in einen Preiswettbewerb mit älteren stehen, sondern nur dazu, dass sie an die Stelle des älteren Werks treten.

4.1.5.3 Praxis der Preissetzung

Ob und wie lange nach Erwerb eines jedenfalls scheinbaren Substituts die Nachfrage des Erwerbers gesättigt ist, ist die eine Frage. Ob und wie die Verleger hierauf reagieren, ist jedoch eine andere Frage. Die über Jahrzehnte hinweg von den Verlegern durchgehaltene Praxis der Preissetzung ist deshalb aussagekräftiger, als theoretische Annahmen zur Substituierbarkeit oder Marktmacht. Das Ergebnis ist eindeutig: Zwischen den geschützten Werken fand kein Preiswettbewerb statt.

Die allgemeinen Preise stellten eine obere Grenze dar, an denen sich neue Veröffentlichungen orientierten. Dabei gab in Großbritannien das Format die Preisklasse vor.[71] Die in Tabellen 3.28 bis 3.30 wiedergegebenen Preise zeigen zwar Unterschiede. Jedoch

[71] Vgl. Tabelle 3.30 sowie die dazugehörenden Erläuterungen. Die Preise für die meisten Bücher in einem bestimmten Format und Umfang variierten in sehr engen Grenzen. Wenn ein Band eines Romans nicht die übliche Länge von ungefähr 300 Seiten aufwies, wurde der Durchschuss vergrößert oder eine größere Schrift gewählt, damit das handelsübliche Format und der entsprechende Preise gewahrt werden konnte; vgl. ANONYM, *Printing and Publishing Assistant*, S. 36 f.

bewegen sich diese in einem engen Rahmen. Wurde der Standardpreis geringfügig unterschritten, hatte dies keine Auswirkung auf die Nachfrage. Erst deutlich niedrigere Preise hatten einem höheren Absatz zur Folge.

Die Einschränkungen für Nachahmungen durch das geistige Eigentum waren in dem untersuchten Zeitraum relativ eng, da es abgesehen von weitgehend identischen Kopien keine nennenswerte Verbote gab, Substitutionsgegenstände zu schaffen und zu verwerten. Es gab in Großbritannien nach den ersten erfolgreichen historischen Werken eine Vielzahl von vergleichbaren Werken. Allerdings wurden diese nicht oder allenfalls geringfügig günstiger angeboten. Sie waren regelmäßig zum Verdruss der enttäuschten Autoren nicht erfolgreich.

Wenn die Zahlungsbereitschaft stieg oder sich eine höhere Nachfrage zeigte, stiegen die Preise.[72] Mit Walter Scott konnten die Preise für Romane innerhalb kurzer Zeit deutlich erhöht werden, ohne dass vermehrt ähnliche Bücher aufgrund des niedrigeren Preises gekauft wurden. Vielmehr zogen die Preise für andere Romane und Versepen nach und passten sich an das höhere Niveau an. Innerhalb weniger Jahre verdoppelten sich die Preise für Romane. So kamen die Vorteile sinkender Kosten beim Druck in hohen Stückzahlen den Konsumenten nicht mehr zugute. Im Gegenteil, bei hoher Nachfrageelastizität wurden die Preise erhöht. Ein wirksamer Wettbewerb hätte Verleger zwingen müssen, die Kostenvorteile an die Konsumenten weiterzugeben.[73] Bei den in hohen Auflagen gedruckten Werken wurde der Vorteil des Wettbewerbs, niedrigere Preise infolge sinkender Grenzkosten, durch das Ausschließlichkeitsrecht verhindert. Steigende Skalenerträge ohne entsprechenden wettbewerblichen Zwang, den Preis anzupassen, führten nur dazu, dass die Unternehmerrente stieg, während der Markt unzureichend mit zu teuren Werkexemplaren versorgt wurde.

In Deutschland standen ab ungefähr 1830 übersetzte Romane mit deutschen theoretisch in einem Substitutionsverhältnis. Die übersetzten Romane waren sehr günstig, weil mehrere Verleger eigene Übersetzungen anboten, die mit dem gleichen Werk von einem anderen Übersetzer im Wettbewerb standen. Es gab sie für einige Groschen. Die deutschen Romane hingegen wurden mit zunehmenden Schutz immer teurer, bis sie ein Preisniveau von fünf Taler erreichten.[74] Die Preissteigerung wurde so lange fort-

---

[72] Mit Copyright stiegen bei manchen Büchern sogar die Preise für Neuauflagen; vgl. St Clair, *Reading Nation*, S. 585, 631, 633. Die Preise für die Gedichte von Burns verdoppelten sich innerhalb eines Jahres bei drei Auflagen. Auch die Preise für Romane von Anne Radcliffe erhöhten sich. Die Erstausgabe 1802 von Walter Scotts Minstrelsy of the Scottish Border kostete 18 s, die zweite Auflage 1803 31,5 s. und die vierte Auflage 1810 36 s.

[73] Hutter, *Medienökonomik*, S. 41. Die Vermutung von Lemley, *Intellectual Oligopoly*, S. 1026, es fehle an der Marktmacht, weil Bestseller nicht teurer als andere Titel seien, ist unzutreffend (weil sie billiger sein müssten).

[74] Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 123–126, schildert einige Ausnahmen. Dies waren aber nur Einzelfälle: In der günstigen Reihe »Album. Bibliothek deutscher Original-Romane« erschienen

geführt, bis die Bücher nahezu ausschließlich von Bibliotheken oder von der reichen Oberschicht erworben wurden.[75] Weder die steigende Anzahl der Übersetzungen noch die geringeren Preise der Übersetzungen machte sich bei den geschützten Titeln bemerkbar, sondern nur das Fehlen des Schutzes.

Es war jedem Verleger freigestellt, seine Preise zu erhöhen. Jedoch konnte er die Preise nicht ohne Konsequenzen beliebig erhöhen, weil ab einem gewissen Preisniveau eine weitere Preiserhöhung nicht mehr profitabel war. Die Grenze für eine den Gewinn steigernde Preiserhöhung kann auf dem Substitutionswettbewerb beruhen; sie muss es aber nicht.[76] Substitutionsbeziehungen sind dann nicht von signifikanter Bedeutung, wenn ein weiterer Preisanstieg zu Absatzeinbußen und entsprechend fallenden Gewinnen führt, weil ab einem gewissen Preis der cournotsche Punkt überschritten wird. Der cournotsche Punkt stellt theoretisch das Gewinnmaximum eines Monopolist dar. Eine weitere Preiserhöhung führt zu einer Reduzierung des Gewinns, weil der Vorbehaltspreis vieler Kunden überschritten wird. Diese potentiellen Kunden entscheiden sich, ohne jede Rücksicht auf den Preis eines vergleichbaren Werks, das teure Buch nicht zu kaufen, weil es unabhängig von etwaigen Substituten zu teuer ist. Wenn selbst kleine Auflagen sich nur im Laufe von eingen Jahren absetzen lassen und außergewöhnliche Bestseller vergleichsweise geringe Gesamtauflagen erzielen – Umstände, die sich sowohl in Großbritannien wie in Deutschland bei geschützten Werken feststellen lassen –, kann eine weitere Preissteigerung angesichts der geringeren Absatzmenge nicht mehr zu höheren Gewinnen führen. Die hohen Preise wurden praktisch für alle Titel, unabhängig von der Auflage, verlangt. Dies entspricht dem mathematischen Modell zur Berechnung des Monopolpreises, denn bei diesem hat

---

beispielsweise in der Zeit von 1845 bis 1870 vierundzwanzig Kleinoktavbände. Außerdem wurde das Konversationslexikon Brockhaus ab 1830 in hohen Auflagen vergleichsweise günstig angeboten. Allerdings gab es wiederum einen Nachdruck der Konversationslexika aus dem Stuttgarter Haus Mackelot.

[75] In Großbritannien umfasste diese Preispolitik auch wissenschaftliche Werke – mit der Folge, dass mangels Nachfrage von Privaten dieser Zweig verkümmerte oder sich nicht entwickelte. Religiöse Schriften, Schulbücher, Kalender oder sogenannte Volksbücher (im Gegensatz zu den belles lettres) waren in Deutschland und Großbritannien günstig erhältlich. Allerdings waren die britischen chap books (Volksschriften) nicht geschützt. In Deutschland ging beispielsweise Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 24, davon aus, dass die Texte im Gemeineigentum stünden und keiner ein Vorrecht an ihnen habe. Ritter-, Piraten- oder Geister- oder Wundergeschichten (Jehan de Mandevilles Voyages, Till Eugenspiegel, Geschichten vom Magier Johann Faust etc.) wurden über Jahrhunderte hinweg gedruckt.

[76] Bei den beschränkten finanziellen Mitteln der Konsumenten stehen völlig ungleichartige Waren oder Leistungen, etwa eine Urlaubsreise mit einem Theaterbesuch, in Konkurrenz zueinander; Mises, *Nationalökonomie*, S. 263. Wer die eine Ware kauft, hat oft genug keine finanziellen Mittel für die andere, so dass der neue Artikel sich zunächst seinen Absatz schafft, indem das Publikum einen anderen Artikel nicht kauft.

bei gleicher Nachfrage*struktur* und gleich hohen Grenzkosten die Zahl der Nachfrager keinen Einfluss auf den Monopolpreis.[77]

Entscheidend ist vielmehr, dass es ganz erheblichen Spielraum nach unten gab, der aber nur bei gemeinfreien Werken genutzt wurde. Dass die Preise der geschützten Werke sich den Preisen der gemeinfreien Werke auch nur ansatzweise näherten, lässt sich nicht feststellen. Die Verleger hätten bei wirksamen Substitutionswettbewerb schon bei Erscheinen des von ihnen angebotenen Substituts versuchen müssen, durch einen günstigere Preis eine Vorteil gegenüber der Konkurrenz zu erringen.[78] Vergleichbare Werke im vergleichbaren Umfang wurden in etwa zu den gleichen Preisen angeboten,[79] während vergleichbare, nicht geschützte Werke oft nur ein Zehntel kosteten. Bei einem wirksamen Preiswettbewerb hätten die Anbieter geschützter Titel von diesem deutlichen Preisspielraum nach unten Gebrauch machen müssen, wie dies bei den in einem wirksamen Wettbewerbsverhältnis stehenden Parallelausgaben geschehen ist.

4.1.5.4 Begriff Marktmacht

Man kann die Frage stellen, ob das Ausschließlichkeitsrecht zu Marktmacht geführt hat. Marktmacht liegt nach einer gängigen Definition vor, wenn Anbieter oder Nachfrager auf einem Markt eine beherrschende Stellung einnehmen, also entweder ohne Konkurrenz oder keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt sind oder im Vergleich zu

[77] Vgl. Abschnitt 2.3.6.

[78] Dass nicht mehr nachgefragte Werke verramscht wurden, ist bedeutungslos.

[79] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 73–75, kommt für die Zeit nach dem 2. Weltkrieg bis 1970 zu den gleichen Feststellungen: »*Der Verleger ist weder gezwungen, den Preis seines Produkts unter die Obergrenze zu senken, noch ist er gezwungen, die Qualität seines Produkts zu verbessern und den Preis indirekt zu senken, indem er ein qualitativ verbessertes Produkt zu unverändertem Preis anbietet. Er kann im Gegenteil die […] die Qualitäts- und Kostenvariationen entsprechend den vorgegebenen Preisklassen durchführen und sich innerhalb der gesetzten Grenzen monopolistisch verhalten.*« Vgl. auch Horvitz, *Remuneration of Authors*, S. 413.

Auch heute kann man diese Preisklassen nachvollziehen. Taschenbücher kosten 9 bis 10 Euro, Hardcover zwischen 18 und 20 Euro (jeweils Belletristik). Die Preise für Tonträger bewegen sich in ausgeklügelten, an der Nachfrage orientierten Preisklassen. Es gibt keinen Substitutionswettbewerb, der sich darin äußern müsste, dass der eine Anbieter den anderen unterbietet, worauf dieser mit einer weiteren Preissenkung reagiert, bis die Preise sich den Grenzkosten (einschließlich Honorar) nähern. Vielmehr steigen mit höherer Auflage die Gewinne (die ein wirksamer Substitutionswettbewerb reduzieren müsste). Auf den ersten Blick scheinen die Preisklassen mit dem Gegenstand zusammenzuhängen, weil der Käufer eine bestimmte Dauer an urheberrechtlich geschützte Daten zu einen vergleichbaren Preis erhält. Aber bei Brot oder Schuhen variieren die Herstellungskosten für die Leistung und damit – unter Wettbewerbsbedingungen – auch die Brot- oder Schuhpreise. Bei den Datenträgern für Computerspiele, Musik oder Filme zeigen sich unterschiedliche Grenzkosten nicht im Geringsten. Es fehlt jeder Zusammenhang mit den Kosten (was beispielsweise bei einem Produktionskostenzuschuss des Urhebers offensichtlich ist), die angeblich ausgeglichen werden sollen. Auch hier gilt: Mit steigender Nachfrage steigt der Gewinn überproportional mit der Folge, dass das Urheberrecht tatsächlich nur wenigen dient.

anderen Wettbewerbern eine überragende Marktstellung einnehmen. Es fällt schwer, im Zusammenhang mit den einzelnen, ohne Zweifel oft nah beieinander liegenden Titeln von Macht des Anbieters oder Abhängigkeit auf der Konsumentenseite zu sprechen, oder eine Möglichkeit, den Preis zu beeinflussen, anzunehmen.

Die beherrschenden Stellung an sich ist nicht das zentrale Problem der Marktmacht, sondern die Möglichkeiten, die sie verschafft: das monopolistische Verhalten. Marktmacht wird deshalb auch definiert als *»die Fähigkeit, während eines nicht unbeträchtlichen Zeitraums die Preise oberhalb des Wettbewerbsniveaus bzw. die Produktion im Hinblick auf Produktmengen, Produktqualität und -bandbreite oder Innovationstätigkeit unterhalb des Wettbewerbsniveaus zu halten.«*[80] Von den genannten Bedingungen wurden im Hinblick auf einzelne geschützte Büchern die auf Dauer höheren Preise und die niedrigere Ausbringungsmenge erfüllt. Eine geringere Innovationstätigkeit lässt sich bei dem Gegenstand schwer feststellen, es sei denn, man setzt sie mit der Zahl der Novitäten gleich. Der britische Markt an sich litt jedenfalls unter einer beschränkten Bandbreite. Man muss wohl konzidieren, dass die Annahme, Produkte mit Preisen fernab der Durchschnittskosten könnten nur bei einer beherrschenden Stellung abgesetzt werden, in dieser Allgemeinheit schlichtweg falsch ist. Man kann in diesem Zusammenhang auch nur theoretisch von einem Monopolpreis sprechen. Den Wettbewerbspreis kann man durch Vergleich mit den an den Kosten orientierten Preisen der gemeinfreien Werke ermitteln. Für die Bestimmung des Monopolpreises müsste man jedoch die Nachfrage kennen. Da diese nicht bekannt ist, kann man nicht sagen, ob mit Urheberrecht die Preise der Bücher über oder unter dem theoretischen Monopolpreis lagen. Es lässt sich lediglich ein monopolistisches Verhalten feststellen, weil die Preise nicht auf das Wettbewerbsniveau sanken.

Ein durch die Möglichkeit der Substitution induzierter Wettbewerb, der sich insbesondere durch dauerhaft niedrigere Preise vergleichbarer Werke hätte äußern müssen, fand nicht statt. Vielmehr folgte die individuelle Preisgestaltung völlig unabhängig von jeder beherrschenden Stellung der eines typischen Monopolisten in unterschiedlichen Preisklassen im Rahmen des allgemeinen (monopolistisch hohen) Preisniveaus. Ein wirksamer Substitutionswettbewerb war nicht existent.

4.1.6 Verkettete Monopole

Da mangels wirksamen Substitutionswettbewerbs monopolistisches Verhalten möglich war, sind die unterschiedlichen (theoretischen) Monopolpreise genauer zu betrachten. Der Monopolist ermittelt den Monopolpreis auf der Grundlage der Kosten seiner Aktivitäten (Arbeitszeit, Druckkosten, Werbung, Autorenhonorar etc.) und der

[80] Ziffer 15 der *Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag auf Technologietransfer-Vereinbarungen (2004/C 101/02).*

Nachfrage. Der eigene Aufwand des Monopolisten wird über den Grenzerlös in den Monopolpreis integriert. Auf jeder Produktions- und Handelsstufe gilt eine andere Kostenfunktion, so dass der Aufwand für die Leistungen der vorgelagerten Stufe einer preissteigernden Monopolpreissetzung unterworfen wird.

Die Verwertung des schriftlichen Werks kann auf mehrere Arten erfolgen: Durch den Selbstverlag oder indem der Urheber die Verwertung einem Dritten überlässt, mit dem er ein bestimmtes Entgelt vereinbart hat. Die Frage, wie diese vertragliche Gestaltung (das Tätigkeitsfeld der Juristen) aussieht, wird von Ökonomen gewöhnlich mit dem Hinweis auf den freiwilligen Vertragsschluss zumeist nicht weiter untersucht. In der Regel werden deshalb Verleger und Autor als Einheit angesehen, die sich gemeinsam um die bestmögliche Nutzung des geistigen Guts bemühen. Dies entspricht der simplifizierten ökonomischen Annahme, alle Nachfrager seien Konsumenten und alle Anbieter seien Produzenten.

Da der Autor ein natürliches Monopol am Text hat, kann er immer einen Monopolpreis verlangen, der sich – abgesehen von Selbstverlag – nach der Nachfrage der Verleger richtet. Dieser Aspekt wird in Abschnitt 4.3 genauer untersucht.

Der Autor erhält über den nur bis zur Veröffentlichung wirkenden natürlichen Schutz zusätzlich als eine Art Subvention ein Ausschließlichkeitsrecht am Text. Durch die Übertragung des Rechts auf den Verleger erstreckt es sich auf die im Produktionsprozess vertikal nachgelagerten Leistungen des Verlegers, die jedenfalls im Zusammenhang mit dem Buchdruck nicht besonders schutzwürdig sind. Für den Verleger variieren die Grenzkosten jedoch in Abhängigkeit vom Vertrag mit dem Autor. Die Übertragung des Schutzrechts auf den Verleger kann deshalb zu einer doppelten Monopolpreissetzung (verkettetes Monopol) führen. Unabhängig von der Frage, in welchem Ausmaß die theoretischen Annahmen in der Praxis umgesetzt waren, sind die Unterschiede je nach Inhaber des Nutzungsrechts aufschlussreich. Man kann folgende Staffelung in Abbildung 4.1 feststellen.

4.1.6.1 Selbstverlag

Die Grenzkosten für den Autor nach Fertigstellung des Werks sind Null. Aus seiner Sicht wäre es bei einem Monopol am besten, wenn das Werk für einen Preis in Höhe von B (Stückzahl A2) in Abbildung 4.1 verkauft wird, da dann das wirtschaftliche Potential für eine Auflage aus Sicht des Monopolisten am besten genutzt wird. Es entspricht der Modellannahme des Lehrbuchmonopolisten, die in Abschnitt 2.3.6 dargestellt wurde.

4.1.6.2 Verkettetes Monopol

Bei einem verketteten Monopol (insbesondere Stücklizenzen aufgrund geistigen Eigentums) überträgt der Autor dem Verleger das exklusive Nutzungsrecht und erhält das heute typische Absatzhonorar. Mit dem vom Absatz abhängigen Honorar verringert der Verleger sein Risiko. Der Autor trägt einerseits das Risiko geringen Absatzes, hat andererseits die Chance auf ein höheres Honorar bei hohem Absatz. Bei einem anteiligen Umsatzhonorar erhöhen sich also die Grenzkosten des Verlegers durch das Autorenhonorar.

Abbildung 4.1 zeigt, wie sich der Preis ändert, wenn der Verleger seinen Gewinn unter Berücksichtigung seiner Grenzkosten, also einschließlich dem umsatzabhängigen Autorenhonorar, maximieren will: Er setzt den Preis auf C fest; die Ausbringungsmenge beträgt A1. Die aggregierte Rente von Verleger und Autor ist bei zwei Stufen (wenn beide den Monopolpreis setzen) kleiner als bei einem integrierten Monopolisten, während der Preis sich erhöht. Durch diese Preissetzung wird die Verlegerrente größer, die des Autors kleiner. Aufgrund der gegenläufigen Interessen von Verleger und Autor führt die theoretische Monopolpreisberechnung dazu, dass der sowieso schon über den Durchschnittskosten (aus Verlegersicht X) liegende einfache Monopolpreis (B) Preis nochmals auf C erhöht wird.[81] Die Ausbringungsmenge ist bei verketteten Monopolen kleiner als bei einem integrierten Monopolisten. Verkettete Monopole reduzieren den Gesamtnutzen stärker als einfache Monopole.

Dies ist die heute übliche und – angesichts der gängigen Vertragspraxis im Urheberrecht mit nur einem Verleger – die von der Rechtsprechung und juristischen Literatur, soweit diese wie der BGH eine angemessene *Beteiligung der Urhebers an jeder Verwertung* fordert, favorisierte Variante.[82] Es ist die in jeder Hinsicht schlechteste Möglichkeit zur Nutzung des geistigen Werkes, bei der derjenige am Ende der Kette seinen Gewinn zum Nachteil der Konsumenten und Autoren maximiert. Es kommt zur stärksten Unternutzung des Werks.

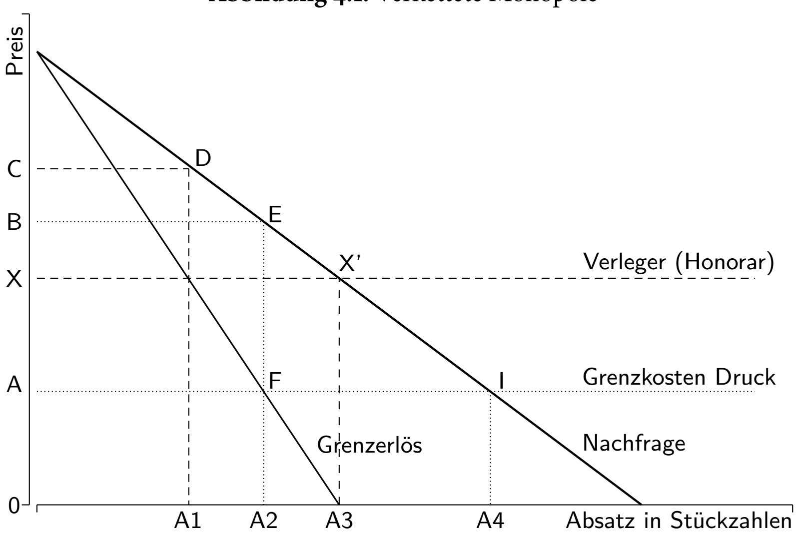
Wenn das Ausschließlichkeitsrecht auf nachgeordnete Handelsstufen übertragen werden oder eine nachgeordnete Handelsstufe ein exklusives Ausschließlichkeitsrecht eingeräumt bekommen kann, nehmen die Nachteile zu. In Abschnitt 2.2.7 wurde ausgeführt, dass freiwillig abgeschlossene Verträge grundsätzlich als pareto-effizient angesehen werden. Bei den Tauschgeschäften gewinnen beide gegenüber der Ausgangssituation, da es auf die relative Wertschätzung der Tauschpartner ankommen soll.

---

[81] Der gleiche Effekt tritt auch beim Staffelhonorar oder Lizenzverträgen für Patente auf, wenn die Lizenz anhand der Stückzahl bemessen wird.

[82] Das Reichsgericht hat den Grundsatz entwickelt, dass der Autor möglichst an *jeder* wirtschaftlichen Verwertung seines Geistesprodukts zu beteiligen ist; RGZ 153, 1 [22]; RGZ 118, 282 [285] sowie BGHZ 11, 135 [143]. Hubmann, *Urheber- und Verlagsrecht*, S. 141, spricht von einem Stufensystem *»zur mittelbaren Erfassung des Endverbrauchers«*.

Abbildung 4.1: Verkettete Monopole



Dies ist bei den Vereinbarungen zwischen dem Urheber und dem Verleger über die Übertragung des exklusiven Nutzungsrechts nicht der Fall. Die Übertragung hat in der Regel ähnliche nachteilige Folgen wie Preisabsprachen für Dritte. Die Übertragbarkeit führt zu höheren Preisen und einer geringeren Nutzung des geistigen Guts, da der neue Inhaber des Ausschlussrechts das Recht auf seine Leistungen und Leistungen seiner Zulieferer ausweitet.

Die Annahme eines Gleichlaufs der Vorteile und Interessen von Autor und Verleger ist selten gerechtfertigt. Bei den heute typischen Vertragsgestaltungen hat deshalb der Autor Interesse an einer höheren Auflage als der Verleger. Nur bei ausgesprochen ungewöhnlichen Honorarvereinbarungen kann es im Interesse des Autors liegen, dass die Auflage niedrig bleibt. Das sind die Fälle, in denen der Autor wirtschaftlicher Herr des Verlags ist.[83]

[83] Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 185, kommt zu dem logischen Ergebnis, dass die Interessen von Verleger und Autor nur gleichgerichtet sind, wenn beide an den Gewinnen nach Abzug der Kosten beteiligt sind. Nur wenn der Autor das volle Risiko übernimmt und dem Verleger eine Kommission auf der Grundlage der Kosten oder Umsätze bezahlt, ist der Autor an einer kleineren Auflage zu einem höheren Preis interessiert. Vgl. auch Horvitz, *Remuneration of Authors*, S. 415 f., sowie Layson, *Book Prices*, der eine andere Meinung vertritt.

4.1.6.3 Integriertes Monopol

Wenn der Verleger ein Pauschalhonorar gezahlt hat, sind dies versunkene Kosten, die bei der Höhe der Grenzkosten des Verlegers keine Rolle spielen. Bei einem integrierten Monopol (Pauschalzahlung oder Gewinnteilung) wird der Preis deshalb auf der Grundlage der Kosten, jedoch ohne Honorar, ermittelt, so dass der Schnittpunkt F zwischen dem Grenzerlös und und den Druckkosten maßgeblich ist. Verleger und Autor maximieren gemeinsamen ihren Gewinn, den sie entsprechend ihren Abreden untereinander aufteilen. Der Preis würde wie beim Selbstverlag auf die Höhe B mit einer Auflage von A2 festgesetzt werden. Verleger und Autor würden in diesem Fall gemeinsam die Rente erwirtschaften, der sich aus dem Rechteck ABEF ergibt. Die gemeinsame Rente von Verleger und Autor wird maximiert. Der Wohlfahrtverlust ist gegenüber dem verketteten Monopol geringer, die gemeinsam erwirtschaftete Rente größer. Bestehen bleibt das Problem, dass eine Vielzahl von Kosten, die keines besonderen Schutzes würdig sind (etwa Druckkosten oder Werbung), in den Monopolpreis einfließen und somit zur Preiserhöhung beitragen.

4.1.6.4 Mehrere Verleger im Wettbewerb

Werden hingegen Nutzungsrechte an mehrere Verleger erteilt, die Stücklizenzgebühren an den Autor zahlen, würde der Preis für ein Exemplar X (Grenzkosten der Verleger) betragen mit der Folge der Ausbringungsmenge A3. Auf der horizontalen Stufe der Verleger ist Wettbewerb möglich. Die Kosten für das Nutzungsrecht (Honorar) sind nur für die Grenzkosten von Bedeutung, jedoch hat der nachgeordnete Unternehmer keine Alleinstellung. Es muss nicht zwingend zu tatsächlichen Parallelausgaben kommen. Bereits die Möglichkeit des Nachdrucks führte in Deutschland im Nachdruckzeitalter zu einem antizipierten Wettbewerbsverhalten. Dies reduziert die Verlegerrente auf das Niveau der üblichen Wettbewerbsrente (im Idealfall des vollkommenen Wettbewerbs wäre die Grenze der Null-Gewinne) und erhöht das Autoreneinkommen. Für den Autor wirken sich seine Grenzkosten in Höhe von Null vorteilhaft aus, da zusätzliche Nutzer ihm keine Kosten verursachen. Dies ist die für die Autoren vorteilhafteste Lösung, da beim integrierten Monopol der Autor – abgesehen vom Selbstverlag (der aber nicht vom Vorteil der Arbeitsteilung profitieren kann) – in der Regel nicht den gesamten Monopolgewinn wird abschöpfen können. Die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt wird unter Berücksichtigung des Autorenhonorars maximiert.

4.1.6.5 Gemeinfreiheit

Die optimale Nutzungsmöglichkeit für die Konsumenten ergibt sich bei Festlegung des Verkaufspreises auf A. Dies ist der Wettbewerbspreis unter Berücksichtigung der Druckkosten. Autorenhonorar würde nicht gezahlt werden. Die Ausbringungsmenge (A4) würde sich aus der Senkrechten des Schnittpunktes Grenzkosten Druck und Nachfragekurve (I) ergeben.[84]

4.1.6.6 Auswirkung auf den Preis

Die doppelte Monopolpreisberechnung konnte in Großbritannien – auf den ersten Blick – nur für die Bestsellerautoren unmittelbar von Belang gewesen sein, da nur diese Autorentypen entsprechende Verhandlungsmacht hatten und bedeutende Honorare erzielten. Mäßig erfolgreiche Einzeltitel hatten kaum die Einflussmöglichkeit, eine allgemeine Preisänderung durchzusetzten.

Die auf dem Papier darstellbare doppelte Monopolpreissetzung für einzelne Titel scheiterte außerdem, weil der Verleger die Nachfrage nicht genau kannte. Er konnte sich nicht durch dauernde Veränderung des Preises und Beobachtung der Reaktion des Markts an den optimalen Preis für einen Alleinanbieter herantasten. Jedoch sind die Ausführungen des Abschnitts 4.1.5 zu berücksichtigen. Es ist möglich, dass die Preise für die Bestseller das allgemeine Preisniveau, an dem sich die anderen Titel orientierten, maßgeblich vorgaben. Bei diesen wurden die Preise bei neuen Auflagen teilweise erhöht oder günstigere Ausgaben in kleinerem Format herausgegeben und so versucht, das Gewinnmaximum zu ermitteln. Die hohen Einnahmen einiger Erfolgsautoren können also verantwortlich für eine allgemeine Preissteigerung gewesen sein. In diesem Fall hätte sich die doppelte Monopolpreissetzung auch auf die Preise der durchschnittlichen Titel ausgewirkt, weil die Preisvorgaben nachvollzogen wurden.

---

[84] Ein Extremfall sind eingescannten Bücher bei Google, da die Kosten des Projekts allein durch die Werbeeinnahmen gedeckt werden können. Google ist der moderne Nachdrucker, mit dem der erste Buchhändlerkrieg des 21. Jahrhunderts in der globalisierten Welt ausgebrochen ist. Wie im 18. Jahrhundert kämpfen die etablierten Verleger für einen möglichst umfassenden Schutz, während die (Internet-)Kopierer diesen unterlaufen wollen. Google zahlt den Autoren widerstrebend geringe Beträge. Die Konsumenten nehmen das Angebot begeistert an. Mit dieser Methode wird der eine Fehler durch einen anderen ersetzt, denn die Autoren bleiben weiterhin auf der Strecke. In manchen Bereichen funktioniert das Modell selbstverständlich, weil heutzutage viele Autoren froh sind, wenn sie gelesen werden und so oder so keine Hoffnung auf nennenswerte Erträge haben. Das Buchveröffentlichen erfüllt für sie andere Zwecke (etwa Selbstbestätigung oder persönliche Ehre). Im Wissenschaftswettbewerb können Artikel in angesehen Journalen den *Marktwert* eines Wissenschaftlers erhöhen und haben eine Art eine Werbefunktion *(publish or perish).* Aber die ausgezeichnete Entwicklung des deutschen Buchmarkts im Nachdruckzeitalter beruhte nicht auf der bloßen Verbreitung der Bücher, sondern auch auf dem hohen Honorar.

Viel bedeutsamer als die bloß theoretischen Annahmen zum Preis einzelner Titel sind die Auswirkungen auf die Verteilung der Erlöse, wenn die Stückzahl oder der Preis sich ändert. Dies wird deutlich, wenn man ein Wettbewerbsniveau für die Leistungen der an der Buchproduktion Beteiligten annimmt und dann den Preis oder die abgesetzte Auflage ändert. Bei der heute typischen Beteiligung eines Autors von 5–10 % in Deutschland hat die Erhöhung des Entgelts des Autors um 1 einen um 10 bis 20 höheren Buchpreis zur Folge.[85] Wenn sich der Preis von einem angenommenen Wettbewerbspreis in Höhe von 10 auf 20 erhöht, erhöht sich das Autorenhonorar bei einem Absatzhonorar um 0,5 bis 1, während die verbleibenden 9 oder 9,5 sich auf die anderen am Buchhandel beteiligten Akteure verteilen.

Den Kaskadeneffekt kann man in Tabelle 4.1 nachvollziehen. Angenommen, der Erlös aus dem Verkauf der Bücher wird wie folgt verteilt: 30 % für den Drucker, 30 % für den Sortimentshandel, 10 % für den Autor und 30 % für den Verleger. Werden 1000 Bücher hergestellt und jedes Buch für 1 Geldeinheit verkauft, erhält der Drucker 300, der Einzelhandel 300, der Autor 100 und der Verleger 300. Das heißt der Verleger verkauft für 70 und bezahlt 40 den Drucker (30 %).

Jeder Beteiligte trägt gewisse Kosten wie Arbeitszeit, Papier, Finanzierungsaufwand, Miete, Personal, Transport etc., soweit diese nicht gesondert genannt wurden. Diese bestimmen die Grenz- oder Durchschnittskosten und damit zugleich den Preis, zu dem die Leistung noch erbracht wird (Wettbewerbsniveau).

In Tabelle 4.1 wurde von einem (etwas zu hohen) Wettbewerbspreis von 300 für den Drucker bei 1000 Exemplaren (vgl. Tabelle 3.11 auf Seite 175) und der typischen Einzelhandelsspanne in Deutschland von ungefähr 30 % ausgegangen.[86] Ferner wurde angenommen, dass der Verleger zur Deckung seines Aufwands einschließlich eines angemessenen Gewinns (marginale Opportunitätskosten) für 1000 Exemplare neben den gesondert genannten Druckkosten und dem Autorenhonorar zumindest ebenfalls 300 erlösen muss (Wettbewerbsniveau). In diesem Betrag ist auch der Aufwand für Gemeinkosten und Verlusttitel (bei denen die Gestehungskosten nicht erzielt werden) enthalten, so dass es sich um eine Art Mittelwert handelt. In beiden dargestellten Varianten hat der Autor ein Monopol (in der Nachdruckzeit gab es ein natürliches Monopol).

Spalte 1 Dieser Spalte nennt die reinen Grenzkosten. Diese betragen beim Autor

[85] *Kleine* in: Clement et al., *Ökonomie der Buchindustrie*, S. 74. Bei Taschenbüchern dürfte in Deutschland die typische Beteiligung von fünf oder sechs Prozent selten überschritten werden, da hierfür 20 000 Exemplare abgesetzt werden müssen; vgl. Lucius, *Verlagswirtschaft*, S. 345. Horvitz, *Remuneration of Authors*, S. 415, 418, nennt für die USA (1966) als typisches Honorar 10 bis 16 % des Listenpreises, wobei allerdings eine Beteiligung von mehr als 10 % bereits hohe Absatzzahlen voraussetzt, die der Großteil nicht erreicht.

[86] 2008 soll sie 31,8 % betragen haben; vgl. *Kleine* in: Clement et al., *Ökonomie der Buchindustrie*, S. 74.

Tabelle 4.1: Übertragung des Ausschließlichkeitsrechts

	GK	verkettetes Monopol		Verlegerwettbewerb			
		Preisänderung		*Preisänderung*		*Auflagenhöhe*	
Preis	0,86	1	2	1	1,14	1	1
Auflage	1000	1000	1000	1000	1000	1000	2000
Gesamtumsatz	860	1000	2000	1000	1140	1000	2000
Autor	0	100	200	100	200	100	350
Drucker	300	300	300	300	300	300	450
Verleger	300	300	900	300	300	300	600
Handel	260	300	600	300	340	300	600

Null. Die Druckkosten und die Kosten des Verlegers in Höhe von jeweils 300 sind deren untere Grenze. Der Handel erhält die übliche Spanne von ungefähr 30 % des Verkaufpreises. Der Preis von 0,86 entspricht dem, der sich bei Gemeinfreiheit ergeben würde, wenn also der Autor zugleich darauf verzichtet hat, sein natürliches Monopol am Text bei der ersten Veröffentlichung für die Zahlung eines Entgelts zu nutzen.

Spalten 2 und 3 Bei dem verketteten Monopol überträgt der Autor dem Verleger gegen eine Stücklizenz von 10 % das Nutzungsrecht mit der Folge, dass auch die Verlegerleistung vom Monopol profitiert. Spalte 2 zeigt wie Spalte 1 den Wettbewerbspreis. Würde der Verleger oder der Drucker den Preis senken, wäre die Tätigkeit nicht profitabel. Der Autor erhält ein Honorar von 100 (= 10 % des Verkaufspreises von 1 bei einem Absatz von 1000 Exemplaren.

Wenn das Honorar des Autors durch hohe Preise erhöht werden soll, verschieben sich Ergebnisse. Wird der Verkaufspreis vom Wettbewerbsniveau um 100 % auf 2 erhöht, ändert sich die Erlösverteilung wie folgt (Spalte 3): Da die Druckkosten gleich hoch bleiben, erhält der Drucker weiterhin 300. Der Einzelhandel bekommt den Rabatt in Höhe von 30 % vom Gesamterlös, also 600. Wenn der Autor ein Absatzhonorar in Höhe von 10 % vereinbart hat, bekommt er 200. Für den Verleger bleibt der Rest, also 900. Die Kosten sind bei dieser Rechnung bei allen Beteiligten gleich geblieben. Autor und Handel erhalten das Doppelte, der Verleger das Dreifache, während der Drucker unverändert bleibt.

Spalten 4 und 5 Liegt kein verkettetes Monopol vor, ändern sich die Parameter ganz entscheidend. Wettbewerbspreise auf Verlegerebene bedeuteten insbesondere eine Reduzierung des Verlegergewinns, da sein Aufwand nicht vom Verkaufspreis abhängt und er keine leistungsfreien Monopolgewinne erzielt. Geht man von den genannten Wettbewerbspreisen für die mit der Herstellung und dem Vertrieb von 1000 Exemplaren zusammenhängenden Leistungen aus, gleichen sich Spalten 2 und 4.

Eine bloße Erhöhung des Preises führt weder beim Drucker noch beim Verleger zu einer Erhöhung der Kosten. Arbeiten also Verleger und Drucker weiterhin auf Wettbewerbsniveau, führt eine Verdoppelung des Autorenhonorars nur zu einer Preiserhöhung von 0,14 (14 %, davon entfallen 4 % auf den Handel).

Spalten 6 und 7 Die letzten zwei Spalten gehen von einem Verkaufspreis von 1 aus, jedoch wird die Stückzahl verdoppelt. Der Verleger erhält einen einheitlichen Gewinn je Exemplar, erlöst also wie der Handel bei doppelter Stückzahl den doppelten Umsatz. Der Drucker, der für seinen Leistung weiterhin nur den Wettbewerbspreis verlangen kann, kann die Größenvorteile bei höheren Auflagen nicht realisieren. Sein Erlös je Exemplar sinkt, weil er die Fixkosten für den Satz auf die größere Stückzahl verteilt und unter Wettbewerbsbedingungen die sinkenden Kosten an den Verleger weitergeben muss.[87] Der Erlös des Druckers ist in Spalte 7 nur aufgrund der höheren Auflage insgesamt höher. Der Stückkostenvorteil kommt in diesem Fall dem Autor zugute, der bei gleichbleibendem Preis und doppelter Absatzmenge das Dreieinhalbfache bekommt.

Bei dem Urheber hat sich das Verhältnis der Fixkosten zu den variablen Kosten bis heute nicht geändert, während die (variablen) Kopierkosten durch moderne Techniken erheblich niedriger sein können. Würden Verleger unter Wettbewerbsbedingungen handeln, müsste bei gleicher Nachfragestruktur die Senkung der Kopierkosten zu niedrigeren Preisen oder zu einem höheren Honorar führen. Im Vergleich zum Zustand mit dem übertragbaren exklusiven Nutzungsrecht sind beide Folgen wahrscheinlich: niedrigere Preise und höhere Honorare.

4.1.6.7 Wirkung

In Großbritannien war der Leistungswettbewerb unter den Verlegern deutlich vermindert, weil der für hohe Gewinne maßgebliche Faktor der Autor (oder dessen Werk) war. Zwar waren die Verleger mit Nachdruckschutz nicht untätig. Bei den Rechteverwertern hing das finanzielle Ergebnis, die Größe der scheinbaren Wertschöpfung auf Verlegerebene, jedoch weniger von der eigenen Leistung und Produktivität ab (Wettbewerbsniveau), sondern wurde vom Ausschließlichkeitsrecht bestimmt. Die eigentliche Verlegerleistung nahm neben einem gutgehenden Titel eine vergleichsweise unbedeutende Rolle ein. Bei den aus Sicht der Autoren wichtigen Aktivitäten der Verleger, der Produkt- und Preisgestaltung und dem Vertrieb, fehlte der Druck des Leistungswettbewerbs[88] genauso wie der aus Sicht der Konsumenten entschei-

[87] Vgl. Tabelle auf Seite 184.

[88] Markant war dies nach der französischen Revolution bemerkbar. Es kam einerseits zu einer Vielzahl von Insolvenzen unter den ehemals privilegierten, nicht wettbewerbsfähigen Verlegern, zugleich aber zu

dende Preis- und Qualitätswettbewerb. Die praktischen Auswirkung des verketteten Monopols in der Wirklichkeit kann beispielsweise Tabelle 3.34 entnommen werden.

Der deutsche Buchmarkt bewegte sich hingegen in der in der Tabelle 4.1 unter der Überschrift Verlegerwettbewerb angedeuteten Bandbreite, also einem Zusammenspiel von Preis, Auflagenzahl und Stückkosten unter Wettbewerbsbedingungen. Die Tabelle zeigt, wie in Deutschland die Zahlung eines höheren Honorars und zugleich durch wettbewerbsorientiertes Verhalten die Begrenzung des Nachdrucks mittels niedriger Preise möglich war. Die Verleger erzielten mit einzelnen Titeln einen angemessenen Gewinn, mussten aber insgesamt mehr Titel auf den Markt bringen. Hiervon profitierten auch die Drucker und Autoren, deren Leistungen stärker nachgefragt waren.

Für den Erfolg des Verlegers waren vor allem die verlegerischen Leistungen verantwortlich und nicht das mehr oder minder zufällige Ereignis, einen Bestsellerautor im Verlagsprogramm zu haben. Bei älteren, immer noch nachgefragten Werken mussten deutsche Verleger sich alsbald dem zumindest potentiellen Wettbewerb stellen. Deshalb war auch der Druck auf die Verleger, ihr Geschäft und die gesamte Organisation des Handels möglichst effizient zu gestalten, stark erhöht. Sie mussten sich – wie jeder andere Hersteller – um geeignete Produkte (Werke) bemühen, einen angemessen Preis und eine marktgerechte Auflagenhöhe bestimmen und für einen schnellen und effizienten Absatz ihrer vom Nachdruck gefährdeten Druckexemplare an alle interessierten Konsumenten sorgen (sofern die Konsumenten bereit waren, einen über den durch Produktdifferenzierungen unterschiedlich hohen Kosten liegenden Preis zu zahlen). Folglich waren sie gezwungen, innerhalb ihrer Möglichkeiten das gesamte wirtschaftliche Potential des Werkes zügig auszunutzen, indem sie beispielsweise bei einer entsprechenden Nachfrage auch billige Ausgaben zur Verfügung stellten. Dies reduzierte die Gewinnspannen vor allem der stark nachgefragten Werke.

4.1.7 Schädlicher Kreislauf

Mit Wirksamwerden des Urheberrechts konnten – nach langem Kampf für das Recht – auch in Deutschland die Verleger ihre Preise ohne Wettbewerbsdruck festsetzen: Höhere Preise, niedrigere Absatzzahlen, niedrigere Honorare, geringeres Interesse der talentierten Autoren an der Schriftstellerei, weiter steigende Preise und – im Vergleich zum stark wachsenden Nachfragepotential der Bürger – sinkende Absatzzahlen gaben sich die Hand: ein schädlicher Kreislauf. Mit Urheberrecht kauften viele Millionen potentielle Leser mehr insgesamt weniger deutsche Bücher als in der Zeit ohne wirksamen Schutz. Daraus resultierte das Nichtlesen der geschützten Werke, die Nicht-

vielen Markteintritten, die in langfristiger Verlagstätigkeit mündeten; vgl. die Daten bei Hesse, *Publishing and Cultural Politics*, S. 75, 256.

bekanntheit und Nichtehrung der Autoren und die Nichtachtung der Schriftsteller in der öffentlichen Meinung, die für ihre geistigen Leistungen mit der Gering- oder Nichtbezahlung belohnt wurden. Möglicherweise kam dies den deutschen Fürsten entgegen, die weiterhin ein starkes Interesse an der Zensur hatten. In Deutschland wurden jedenfalls deutsche Autoren kaum noch gelesen. Es begann eine literarisch wenig fruchtbare Zeit, die 1863 eine britische Zeitung zu dem Urteil kommen ließ, die deutsche Literatur sei »*almost dead*«.[89]

Eine vorteilhafte Wirkung des Urheberrechts kann man nicht feststellen. Trotz der jahrzehntelangen Erfahrung in Deutschland mit den unterschiedlichen Käuferklassen und der offenkundigen Marktlücke glich die Preispolitik der britischen Vorgabe. Für Verleger war es von Vorteil, wenn möglichst alle Bücher, die auf eine gewisse Nachfrage stießen, geschützt und teuer waren. Sie mussten kein Kartell bilden, denn der hohe Preis stellte sich automatisch ein.

4.2 Der Markt für Immaterialgüter

Um einen möglichst großen Nutzen zu erreichen, müssen die vorhandenen Mittel bewirtschaftet werden. Wirtschaften ist durch die Knappheit der Mittel bedingt und an ihr orientiert. Das bedeutet insbesondere einen Vergleich der unterschiedlichen Verwendungszwecke. Die Leistungen im Zusammenhang mit der Buchproduktion wurden bislang auf Autor, Verleger, Drucker und Einzelhandel verteilt, wobei der Ansatzpunkt für das Urheberrecht die Autorenleistung ist, die sich im Immaterialgut zeigt. Ein Immaterialgut ist entweder da oder es es nicht da. Ist das geistige Gut nicht da, stellt sich die Frage, wie man dessen Produktion am besten fördert. Dieser Frage wird im folgenden Abschnitt nachgegangen. In diesem Abschnitt wird das *existierende geistige Gut* behandelt. Die persönlichen Leistungen der Autoren (hauptsächlich Arbeitszeit) sind andere Güter als körperliche Gegenstände oder das Immaterialgut und werden auf einem anderen Markt zu anderen Bedingungen gehandelt.

Die rechtliche Behandlung der Immaterialgüter gleicht in weiten Zügen der für das körperliche Eigentum. Wer ein Immaterialgut herstellt, soll durch das Ausschließlichkeitsrecht ein Recht auf Kompensation haben, das jedoch nicht zu einem vollständigen Verzicht der Gesellschaft auf das vom Recht geschützten Gut führen soll.[90] Das *Recht auf Kompensation* kann tatsächlich nur die Möglichkeit einer Kompensation schaffen und dies auch nur, wenn es keinen vollständigen Verzicht der Gesellschaft gibt. Dritte

[89] Vgl. Hermann Marggraff, Rückblick auf das Literaturjahr 1863. In: Blätter für literarische Unterhaltung, 1864 I. Nr. 1 S. 1. Die Berner Übereinkunft schuf für die deutschen Autoren teilweise Abhilfe, denn ab 1886 wurden in Deutschland auch die ausländischen Romane teuer.

[90] Lehmann, *Theory of Property Rights*, S. 526–530, 534. Vgl. auch Weizsäcker, *Rechte und Verhältnisse*, S. 352–355.

sind zur Zahlung eines bestimmten Betrages natürlich nur bereit, wenn sie das neue Werk lesen können: »*Bei einem literarisch gebildeten Volke hat ein Geisteswerk einen pecuniären Werth, indem die Möglichkeit, dasselbe zu kennen, also die, das Buch zu lesen, für Geld erworben zu werden pflegt. Der Autor besitzt also in seinem Werke eine productiv unkörperliche Sache, ein Mittel, Geld zu erwerben, dessen Gebrauch von seiner Willkür abhängt.*«[91] Wie ist diese *unkörperliche Sache* oder das *Mittel, Geld zu erwerben,* konkret mit dem Recht und dem Markt verbunden? Nachfolgend werden unterschiedliche ökonomische Theorien einbezogen. Jedoch sind diese Theorien, auch wenn sie oft als allgemeingültig dargestellt werden, keine Naturgesetze, sondern in aller Regel konstruktive Grenzfälle, die ein Geschehen unter Annahme bestimmter Bedingungen gedanklich erschließen sollen.

Die Verfügungsbefugnis hat in einer arbeitsteiligen Wirtschaft den Zweck, den Tausch der Güter unter rechtlich gesicherten Bedingungen zu erlauben. Die faktische Verfügungsgewalt des Besitzenden über eine Sache gewinnt durch die Rechtsgarantie *Eigentum* eine spezifische Sicherheit in der Gesellschaft hinzu, indem der Staat dem Eigentümer bei einer Beeinträchtigung der Verfügungsgewalt mit seinen Machtmitteln unterstützend zur Seite tritt, ein etwaiges Konkurrenzverhältnis ordnet und bei Streitigkeiten das Rechtsobjekt einer Person zuspricht. Der Schutz an den konkreten Gegenständen wird ergänzt durch den rechtlichen Schutz des Vertrauens auf ein Versprechen, dessen Erfüllung in der Regel ebenfalls mit Zwangsmitteln durchgesetzt werden kann. Der Markt setzt sich aus rechtlicher Sicht aus diesen Komponenten zusammen: Der Zuordnung der Güter zu einem Rechtssubjekt und der Schutz der Versprechen, die die Handelnden im Rahmen von (Rechts-)Geschäften abgegeben. Das Recht wirkt bei körperlichen Gegenständen und (wirksamen) Versprechen als ein Reflex auf die Wirklichkeit.

Teilweise wird bereits die faktische Notwendigkeit der Übertragung als Rechtfertigung für eine eigentumsähnliche Behandlung der geistigen Güter angeführt.[92] Das Recht müsse entsprechende Möglichkeiten bieten, damit über die geistigen Werke verfügt werden könne. So könne ein Autor, der nicht die Möglichkeit zur Verfilmung seines Romans habe, die Rechte an ein Filmstudio verkaufen. Durch die Möglichkeit der Verfügung über das Recht, könne es in die Hände des Höchstbietenden gelangen. Damit würde es zu demjenigen gelangen, der wirtschaftlich am besten ausgestattet sei, den Geschmack des Publikums zu treffen.

Die Orientierung der Güterproduktion am Bedarf der Konsumenten ist eine typische Annahme zu den Funktionen des Marktes. Welches Produkt den Bedarf des

[91] Warnkönig, *Rechtsphilosphie als Naturlehre*, S. 364.

[92] Gordon, *Fair Use*, S. 1606; Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1393; Mackaay, *Economic incentives*, S. 876. Eine Übertragung ist tatsächlich nicht notwendig, da auch nach geltendem Recht die Einräumung eines einfachen Nutzungsrechts die gleichen Möglichkeiten verschaffen kann.

Publikums am besten befriedigt, lässt sich nicht theoretisch bestimmen.[93] Durch den Wettbewerb und den Markt soll sichergestellt werden, dass die Produkte hergestellt werden, nach denen eine Nachfrage besteht, und die sich durch Güter befriedigen lässt, bei denen die Zahlungbereitschaft der Konsumenten über den Grenzkosten liegt.[94] Die Preise gelten als Messinstrumente für die Ermittlung des Bedarfs, denn bei hoher Nachfrage steigen, bei niedriger Nachfrage sinken die Preise.

Bei öffentlichen Gütern funktioniert der Preismechanismus als Messinstrument für den Bedarf nicht, da sie nicht dem Ausschlussprinzip unterliegen.[95] Preis- und Mengensignale an sich widersprechen öffentlichen (nicht knappen) Gütern, denn bei diesen sollte grundsätzlich jeder aus natürlicher Freiheit bestimmen können, ob und in welchem Umfang er davon Gebrauch macht. Wem ein Immaterialgut *entwendet* worden ist, der besitzt es noch, und wenn er es tausendfach zurückerstattet bekommt, hat er doch nicht mehr als vorher. Es lassen sich bei frei verfügbaren Gütern keine Informationen über die Zahlungsbereitschaft der Konsumenten erzielen.[96] Damit scheitert die Bewertung mittels Preis- und Mengensignalen.

Die Immaterialgüter müssen, so die Schlussfolgerung, als handelbare Güter konstruiert werden, weil sie nur als handelbare Güter Gegenstand des vorteilhaften Wettbewerbs und Marktgeschehens sein könnten. Ausschließlichkeitsrechte und exklusive Verfügungsrechte seien notwendig, damit über die Preismechanismen des Marktes ein Anreiz geschaffen wird, diejenigen Güter zu produzieren, für die eine unbefriedigte Nachfrage besteht. Ohne den gesetzlichen Schutz würde das System nur unzulänglich funktionieren.[97]

Aber auch mit geistigem Eigentum bestehen erhebliche Zweifel an der Nützlichkeit

---

[93] Hayek, *Entdeckungsverfahren*, hat 1968 den Wettbewerb *»als ein Verfahren zur Entdeckung von Tatsachen«* umschrieben, indem die Marktakteure ständig auf der Suche nach neuen, bislang ungenutzten Gelegenheiten sind. Vgl. hierzu auch Marx, *Das Kapital, Bd. 3*, S. 275; Sombart, *Vorkapitalistische Wirtschaft*, S. 837; Mises, *Human Action*, S. 327–329; Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*, S. 137. *Köhler in* in: Köhler/Bornkamp, *UWG. Kommentar*, UWG Einl., RdNr. 1.6, fasst die Beschreibung des Wettbewerbs als *»Such-, Lern- und Informationsprozess«* zusammen. Als Prozess sei er keiner abschließenden Definition zugänglich. Wettbewerb setzt Freiheit der Marktteilnehmer voraus und aus diesem Grund ließe sich nicht vorhersagen, welche Art von Prozessen sich aus der Ausübung der Freiheit ergeben.

[94] Das ist die wirksame *(effectual)* Nachfrage nach Smith, *Wealth of Nations*, S. 73.

[95] Vgl. Abschnitt 2.3.5.

[96] Holcombe, *Public Goods*, S. 7. In Abschnitt 4.3.6 wird gezeigt, dass ohne Schutz diese Informationen deutlich besser ermittelt werden können.

[97] Scitovsky, *External Economies*, S. 145; Gordon, *Fair Use*, S. 1612 f.; Lehmann, *Property Rights and Protection of Computer Programs*, S. 88; Ullrich, *Lizenzkartellrecht*, S. 566 f.; Ullrich, *Grenzen des Rechtsschutzes*, S. 91 f.; Menell/Scotchmer, *Intellectual Property*, S. 4; Frischmann, *Commons Management*, S. 965; Frischmann, *Demsetzian Trend in Copyright Law*, S. 669; Wielsch, *Zugangsregeln*, S. 20; Hutter, *Medienökonomik*, S. 189.

der Auskünfte des Markts, selbst wenn Analogien zum Bekannten oft als hinreichende Begründung akzeptiert werden. Die Informationen zur Nachfrage und die Zahlungsbereitschaft betreffen in erster Linie körperliche Güter, bei deren Produktion Kosten entstehen und bei denen nicht feststeht, in welcher Menge sie hergestellt werden sollen. Steigt die Nachfrage nach Fahrrädern, steigt der Preis der Fahrräder. Auf dieses Preissignal hin werden mehr Fahrräder produziert. Der Preis sinkt durch die größere Menge (sinkende Nachfrage) wieder. Das geistige Eigentum setzt jedoch zeitlich nach der bereits abgeschlossenen geistigen Produktion und auf einer anderen Ebene an.[98] Insofern stellt sich die Frage, wer die Preis- und Mengensignale empfangen soll: der Autor, der Verleger, die anderen Autoren und Verleger oder die Konsumenten? Analogien zu den geläufigen Annahmen – hier Markt, Preis- und Mengeninformationen – sind zwar eingängig, aber nicht unbedingt richtig.

Auch das Coase-Theorem betrifft die Vorteile des Handels (und des Verhandelns) im Rahmen des Markts. Das von Coase untersuchte reziproke Verhältnis besagt im Prinzip, dass der Vorteil des einen zu einem Nachteil des anderen führen kann.[99] Über die Marktmechnismen könne man ermitteln, wer die Vorteile aus der Verfügungsgewalt über ein bestimmtes Gutes ziehen soll und wer im Gegenzug eventuelle Nachteile zu tragen hat, weil er das Gut nicht nutzen kann. Um eine effiziente Nutzung der Güter möglich zu machen, soll das Rechtssystem so gestaltet sein, dass die Nutzungsrechte genau definiert sind und über den Markt durch Verhandlungen und Preismechanismen die Güter von dem genutzt werden, der sie am effizientesten einsetzt.[100] Die Zuordnung der Nutzungsmöglichkeiten zu einzelnen Rechtssubjekten sei nicht entscheidend, wenn das Rechtssystem die richtige Allokation des Guts ermöglicht. Coase behandelt die *Reallokation* eines *existierenden Gutes* (nicht die Reallokation eines Rechts). Es geht um die optimale Verteilung der Güter, deren effiziente Allokation (Effizienzthese), und die stellt sich unter bestimmten Bedingungen (theoretisch) unabhängig von der ursprünglichen Güter- oder Rechtsverteilung ein (Invarianzthese). Das Coase-Theorem verspricht, dass in einer Welt ohne Transaktionskosten, die ursprüngliche Allokation der Rechte an den Gütern keine Bedeutung habe, da sie über Verhandlungen – dem Marktgeschehen – der optimalen Nutzung zugeführt werden würden.[101]

Die Schlussfolgerung hieraus lautet: In einer Gesellschaft, in der die Property Rights eindeutig und richtig definiert und die aus ihnen abgeleiteten Handlungsmöglichkeiten frei übertragbar sind, würde sich in Abwesenheit von Transaktionskosten die optimale, also pareto-effiziente Güterallokation einstellen. Wenn alle Güter oder Nut-

---

[98] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 158–164 (§§ 67–69).

[99] Vgl. Abschnitt 2.2.6.

[100] Coase, *Social Cost*, S. 5.

[101] Merges, *Property Rules*, S. 2655.

zungsmöglichkeiten vom Rechtssystem als hermetisch abgeschlossene, übertragbare Rechte konstruiert werden, wechselt die jeweilige Nutzungsmöglichkeit dorthin, wo der höchste Preis bezahlt wird. Das sei – dies wird inzident vorausgesetzt – der Ort, wo das Gut am besten genutzt wird. Fehlt es an der exklusiven Zuordnung, seien die Marktmechanismen nicht in der Lage den *wahren* Wert eines Guts zu ermitteln.[102] Die Nutzung des Guts ist mit dem Eigentum verknüpft, da zur Nutzung das Eigentum oder ein vom Eigentum abgeleitetes Nutzungsrecht notwendig ist. Entscheidend ist aber die Nutzung des Guts. Es muss also zunächst geklärt werden, was für ein Gut am Markt gehandelt wird und wie das Recht dieses Handeln erfasst und ordnet.

4.2.1 Immaterialgut

Wenn es ein Ziel des Handelns gibt, um dessentwillen etwas getan wird, das also nicht nur Mittel, sondern Zweck des Handelns ist, so kann man dieses Ziel als ein Gut ansehen.[103] Güter dienen zur Befriedigung eines menschlichen Bedürfnisses[104] und viele Güter können am Markt ge- und verkauft werden. Die Mitglieder der Gesellschaft sind ineinander verflochten: Sie produzieren regelmäßig für fremde Bedürfnisse, um über die Zwischenstation Geld dasjenige zu erwerben, was sie selber haben wollen, aber nicht selber hergestellt haben. Die Möglichkeiten und das Ausmaß der eigenen Bedürfnisbefriedigung sind bedingt durch die Bewertung der auf dem Markt angebotenen eigenen Produkte durch die anderen Marktteilnehmer und die Menge, in der man diese zur Verfügung stellen kann, wobei die Konkurrenz die Preise möglichst senken und niedrig halten soll.

Betrachtet man die auf einem Markt gehandelten wirtschaftlichen Güter genauer, so werden diese unterschieden in solche, die dem menschlichen Bedürfnis unmittelbar, und solche, die ihm nur mittelbar dienen: Genuss- oder Konsumgüter (Güter erster Ordnung) und Produktiv- oder Investitionsgüter (Güter höherer Ordnung).[105] Hierzu gehören die natürlichen Ressourcen, die produzierten Güter und Arbeitsleistungen, die in die Produktion eingehen sowie die Gebrauchs- und Verbrauchsgüter, die von den Haushalten eingesetzt werden. Bücher gehören zur Gruppe der Konsumgüter und innerhalb dieser Gruppe zu den Gebrauchsgütern.[106]

---

[102] Calabresi/Melamed, *Property Rules, Liability Rules*, S. 1091–1094, sowie Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 349, weisen darauf hin, dass die Güterallokation in der wirklichen Welt nicht nur von Transaktionskosten abhängt, sondern auch von den individuellen Vermögensverhältnissen. Dementsprechend habe derjenige mit den größeren finanziellen Möglichkeiten auch eine bessere Ausgangsposition.

[103] Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, 211–214

[104] Roscher, *Nationalökonomie*, S. 1 f.; Marshall, *Principles of Economics*, Buch 2, Kap. 2 § 1.

[105] Mises, *Theorie des Geldes*, S. 55; Menger, *Volkswirthschaftslehre Tl. 1*, S. 8–10; Marshall, *Principles of Economics*, Buch 2, Kap. 3, § 1.

[106] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 3.

Wenn das Eigentum an einem Gegenstand erworben wird, so ist das Interesse nicht auf das Eigentum gerichtet, denn das Eigentum an sich bedeutet nur die Unterstützung des Eigentümers durch den staatlichen Apparat, dessen Hilfe aber erst im Zustand des Unrechts bedeutsam wird. Wer ein Brot erwirbt, kauft es nicht, um im Fall einer Beeinträchtigung Rechte aus dem Eigentum geltend zu machen, sondern aus anderen Motiven. Das Gut im Sinne dieser Nutzleistung ist auch nicht das *Brot,* das *Pferd,* oder der *Eisenstab,* sondern die als begehrenswert geschätzte und geglaubte Verwendungsmöglichkeit wie der Nähr- und Genusswert, die Zug- oder die Tragkraft. Verkehrsobjekte wie eine Hypothek, Eigentum oder eine Forderung sind keine Güter, auch wenn sie als Sicherung gegenwärtiger oder künftiger Verfügungsgewalt über eine Nutzleistung geschätzt werden.[107] Menger[108] definierte den wirtschaftlichen Güterbegriff anhand von vier Voraussetzungen:

1. Es muss ein menschliches Bedürfnis vorliegen, dem das Gut dienen kann.
2. Das Gut muss Eigenschaften aufweisen, aufgrund derer es geeignet ist, die Befriedigung des Bedürfnisses mittelbar oder unmittelbar zu verursachen.
3. Der Mensch muss den Kausalzusammenhang erkennen.
4. Es muss jemand in der Lage sein, über das Gut dergestalt zu verfügen, dass es zur Befriedigung des Bedürfnisses tatsächlich verwendet werden kann.

Zu diesen Gütern sollen nach Menger auch Rechte und, in der damaligen Diktion, *Verhältnisse* gehören, wozu unter anderem Kundschaften, Monopole, Verlagsrechte, Patente oder Autorrechte gezählt wurden, weil man diesen im geschäftlichen Verkehr begegne.[109] In der Regel wird kein Unterschied gemacht, ob Arbeitsleistung, Waren, Gesellschaftsanteile, Verfügungs- oder Nutzungsrechte, Sicherheiten oder Patentrechte am Markt gehandelt werden.[110]

Bedürfnisse wie Unterhaltung oder Information werden durch konkrete Texte befriedigt, die heute unter dem Begriff Immaterialgüter subsumiert werden. 1874, so Kohler,[111] sei in ihm die Idee des Immaterialgüterrechts aufgekeimt, auch wenn er dies erst 1877 ausdrücklich formuliert habe. In dieser Zeit wurde in Deutschland auf

[107] WEBER, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 47, 1. Teil Kap. 2 § 2

[108] MENGER, *Volkswirthschaftslehre Tl. 1*, S. 3.

[109] MENGER, *Volkswirthschaftslehre Tl. 1*, S. 6. Bei geistigem Eigentum ergebe sich die Nützlichkeit aus der nützlichen Unterlassung, die dem Monopolisten zugute käme.

[110] SCHNEIDER, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*, S. 666.

[111] KOHLER, *Industrierecht*, S. 167. KAWOHL, *Urheberrecht der Musik*, S. 97–100, führt aus, WARNKÖNIG, *Rechtsphilosphie als Naturlehre*, S. 362–367, habe das unkörperliche *Werk* (Immaterialgut) als Schutzgegenstand des Urheberrechts etabliert (jedoch eine andere Bezeichnung verwendet).

unterschiedlichen Ebenen versucht, die Schutzrechte an geistigen Gütern zu charakterisieren. Dabei überlagerten sich mehrere Fragen: Soll das bürgerliche Gesetzbuch sich bei den absoluten Rechten auf den von der romanistischen historischen Rechtsschule verfolgten Ansatz stützen, sich also auf körperliche Sachen und vom Eigentum an körperlichen Sachen abgeleitete, dingliche Rechte beschränken, oder soll der in der Zeit der Aufklärung genutzte und teilweise kodifizierte weite Eigentumsbegriff, der unter Umständen alles umfasste, was Gegenstand eines Rechts sein kann, verwendet werden? Neben dieser Frage, die zugunsten des romanistischen Konzepts entschieden wurde, wurde der Charakter der geltenden Schutzrechte diskutiert, wie der des Urhebergesetzes 1870 und des Patentgesetzes 1877.[112] Die in diesem Rahmen vertretenen Ansätze wie Monopoltheorie, Persönlichkeitsrecht, Immaterialgüterrecht, Theorie vom geistigen Eigentum oder vom dualistischen Recht sollen nicht dargestellt werden,[113] da es an dieser Stelle lediglich darauf ankommt, ob man beim Schutzgegenstand des Urheberrechts von einem handelbaren, markt- oder verkehrsfähigen Objekt sprechen kann, das vom geistigen Eigentum repräsentiert wird.

Wenn die Rechtsordnung keine bloße Rechtsdichtung sein soll, muss sie sich an der Wirklichkeit orientieren. Die Orientierung an der Wirklichkeit bereitet jedoch einige Schwierigkeiten. Das Recht schafft – wie andere kulturelle Institutionen auch – jedenfalls eine soziale Wirklichkeit. Die durch die Verhaltensordnung des Menschen verursachten Veränderungen der Umwelt werden selbst neue Aspekte der Wirklichkeit. Es ist nicht ausgeschlossen, dass die Anschauung des Menschen von der Wirklichkeit auch durch das gelebte Recht geprägt ist. Dies betrifft nicht nur die Einschätzung der Fragen, ob etwa die Adressaten der Normen sich rechtmäßig oder unrechtmäßig verhalten oder ob die Rechtsordnung einen Anspruch gegen ein anderes Rechtssubjekt gewährt (Rechtsanwendung und -folgen), sondern auch außerrechtliche Aspekte.

Böhm-Bawerk[114] hat 1881 die Vermengung der Rechte, die immer nur Beziehungen zwischen Rechtssubjekten regeln, und den tatsächlich existierenden Gegenständen kritisiert. Das Beispiel von Böhm-Bawerk ist ein Taler (der aber kein Gut im eigentli-

---

[112] Haedicke, *Rechtskauf und Rechtsmängelhaftung*, S. 17–36. Die romanistische historische Rechtsschule stand dem geistigen Eigentum ablehnend gegenüber; Eisfeld, *Gegensatz von naturrechtlichem und historischem Denken*, S. 68. Die Vertreter der germanistischen Richtung, im Bereich des Urheberrechts allen voran Georg Beseler und Otto von Gierke, forcierten hingegen die Lösung über das Persönlichkeitsrecht. Die Idee des Immaterialguts hat sich in Deutschland um 1900 durchgesetzt, wobei das Urheberrecht – wenn auch zu dieser Zeit nicht ausdrücklich gesetzlich geregelt, so doch nach der führenden Meinung in der Literatur – zugleich das Persönlichkeitsrecht schützen sollte, womit dann sowohl die romanistische als auch die germanistische Rechtsschule zum Zuge kamen.

[113] Vgl. hierzu den Überblick bei Gierke, *Privatrecht I*, S. 756–766. Die deutsche juristische Diskussion zum Urheberrecht kreiste ab 1890 um die Frage Persönlichkeitsrecht oder Immaterialgut, Dualismus oder Monismus, jedoch nicht mehr um das Wettbewerbsrecht.

[114] Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, 116 f.

chen Sinne ist): Wenn einer einen Taler hat und zugleich dem anderen einen Taler schuldet, führt dies nicht zu zwei Taler (wenn für die Schuld ein Scheck ausgestellt wurde, wären es möglicherweise drei). Indem die Rechtswissenschaft die Rechte von den materiellen Sachen, auf die sie sich bezogen, trennte und von *»Entstehung, Übertragung, Belastung, Untergang der Rechte fast in einem Tone sprach, als ob ein Recht eine Art von Wesen wäre«,* werde darüber hinweggegangen, dass Rechte nicht der Kategorie *Dinge,* sondern der Kategorie der *Beziehungen* angehörten.[115] Das Eigentum sei kein Gegenstand, sondern ein Bündel von Rechten des Eigentümers gegenüber Dritten in Bezug auf ein konkretes Objekt. Rechte als solche sind jedoch keine wirtschaftlichen Güter, die ein Bedürfnis befriedigen. Wer einen Gegenstand besitzt, hat das Objekt zur Bedürfnisbefriedigung bereits. Durch das Eigentum wird nur die faktisch bereits existierende Verfügungsgewalt gesichert. Das Eigentum ist erst im Zustand des Unrechts von Bedeutung: Wenn die Verfügungsgewalt gebrochen wird, hat ein unrechtmäßiger Besitzer den Gegenstand. In diesem Zustand bestimmt das Recht, dass eine andere Person den Gegenstand haben soll. Dass der Rechtsinhaber aufgrund des Eigentums einen Anspruch auf Rückgabe hat, führt aber nicht zu einer Verdoppelung des Objekts, sondern nur zu einer rechtlichen Beziehung zwischen den beiden Personen im Hinblick auf den konkreten Gegenstand.

Das Eigentum konnte und kann in einer Bilanz oder Vermögensberechnung die Rolle der Sache einnehmen. Es sei jedoch *»immer nur eine sprachliche Vertretung der Sachen selbst, wenn man ein Recht für ein ‚Vermögensobjekt' oder ein ‚Gut' erklärt, nie die exakte Wahrheit.«*

> So kommt es aber auch, dass, je komplizierter gewisse Rechtsverhältnisse, je unbestimmter, je mittelbarer zu erlangen und je schwieriger zu übersehen die wahren Güter sind, die ein »Recht« uns zuzubringen verheisst, desto allgemeiner und vorwaltender die Neigung der volkswirthschaftlichen Theoretiker ist, die Rechte für selbständige Güter zu erklären, und dass endlich dort, wo alle diese Umstände im höchsten Grade zutreffen, wie z. B. bei Patent- und Autorenrechte, jene Anerkennung eine ausnahmslose ist.[116]

Bei den Gegenständen des geistigen Eigentums ist im Vergleich zu den Sachen eine noch weitergehende Vermengung und Verwirrung festzustellen, da das *wahre Gut* überhaupt nicht mehr Gegenstand der Vorstellung ist, sondern das geistige Eigentum vollständig an die Stelle des tatsächlich existierenden Guts getreten ist. Das geistige

[115] Patente können auch mit einem Nießbrauch belastet (§§ 1068 ff. BGB) oder verpfändet (§§ 1273 ff. BGB) und gepfändet werden. Auch der rechtliche Begriff *Verfügung* kann hierzu nichts beitragen. So hat – um nur ein Beispiel zu nennen – der Erbverzicht verfügenden Charakter. Er gilt als Verfügungsgeschäft, obwohl er nur das Ausscheiden aus der Stellung als künftiger Erbbeteiligter zur Folge hat; Lange/Kuchinke, *Erbrecht*, S. 157, § 7, 4.

[116] Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, 121 f.

Eigentum repräsentiert in der Vorstellung das Immaterialgut wie das Eigentum für die Sache steht.[117] Bereits die Bezeichnung eines Guts als *immateriell* zeigt aber, dass es sich nicht um einen Gegenstand handelt, der die Eigenschaft einer *res extensa* erfüllt. Es kann theoretisch überall gleichzeitig sein (Ubiquität).

Drahos[118] bezeichnet *Information* – ein Oberbegriff, der *abstrakte Objekte* einschließlich des geistigen Eigentums umfassen soll – als *Grundgut* (primary good). Er bezieht sich dabei auf Rawls, der zwischen gesellschaftlichen (Rechte, Freiheiten, Chancen, Einkommen und Vermögen sowie Selbstachtung) und natürlichen Grundgütern wie Gesundheit und Lebenskraft, Intelligenz und Phantasie unterscheidet.[119] Bei den Grundgütern handelt es sich nicht immer um Objekte, die Gegenstand eines eigentumsähnlichen Rechts sein müssen. Manche dieser Grundgüter können Gegenstand eines Vertrags sein, etwa indem jemand sich verpflichtet, seine Fähigkeiten für einen anderen einzusetzten. Jedoch kann man über Intelligenz oder Phantasie nicht im rechtlichen Sinne *erfüllbar* verfügen, denn sie lassen sich nicht von der Person trennen und auf andere übertragen (in Gesetzen kann man selbstverständlich auch dies als möglich unterstellen). Arbeitskraft, Intelligenz oder Phantasie können genutzt werden, um von der Person getrennte Objekte herzustellen. Die inneren Grundgüter müssen eine äußere Existenz bekommen und sich in äußeren Objekten als Arbeitsergebnis niederschlagen. Auch wenn körperliche oder geistige Arbeitsleistungen vertraglich geschuldet sind, ist das Interesse selbstverständlich nicht auf die Arbeitskraft gerichtet, sondern auf das Ergebnis des Einsatzes der Kräfte. Nur die Arbeitsergebnisse können Gegenstand eines gesonderten, vom Arbeitenden getrennten Rechts sein und nur von diesen ist hier zu sprechen.

Durch das Urheberrecht soll eine unmittelbare Rechtsbeziehung zwischen dem berechtigten Inhaber und dem Rechtsobjekt des geistigen Eigentums hergestellt werden. Das Rechtsobjekt des geistigen Eigentums soll das Immaterialgut sein, das nach Kohler eine eigene, selbständige *»Wesenheit«* habe, die eine Trennung von der Persönlichkeitssphäre zulasse. Es handele sich dabei um ein außerhalb des Menschen

---

[117] Vgl. etwa die zahlr. Nachweise zur Gleichstellung mit dem Eigentum an körperlichen Sachen bei Carrier, *Property Paradigm*, S. 8–12. Unter *geistigem Eigentum* verstehen Landes/Posner, *Economic Structure*, S. 1, Ideen, Erfindungen, Entdeckungen, Symbole, Bilder, expressive Arbeiten, kurz: jedes potentiell wertvolle menschliche Produkt, das trennbar von einer konkreten Verkörperung existiert, gleichgültig, ob jemand sich das Produkt angeeignet hat, und es unter (oder in) ein rechtliches System von Property Rights gebracht wurde.

[118] Drahos, *Philosophy of IP*, S. 171. Palmer, *Non-Posnerian Law and Economics Approach*, S. 261, spricht von ideellen oder idealisierten Objekten, *»ideal objekts«*, oder unkörperlichen wirtschaftlichen Gütern.

[119] Rawls, *Theorie der Gerechtigkeit*, S. 83: Grundgüter seien *»Dinge, von denen man annehmen kann, daß sie jeder vernünftige Mensch haben will.«*

stehendes, unkörperliches Rechtsgut.[120] Dieses Gut könne zwar nicht ohne tragende, sinnliche wahrnehmbare Schicht der Außenwelt in Erscheinung treten, jedoch sei es ohne körperliches Substrat existenzfähig und könne durch unkörperliche Ausdrucksmittel erkennbar werden. Dementsprechend könne es als ein außerhalb der Person existierendes, verselbständigtes geistiges Objekt auch Gegenstand eines Rechts, Objekt des Rechtsverkehrs und unbeschränkt verkehrsfähig sein.[121]

Dass man immaterielle Objekte wie Forderungen oder Gesellschaftsanteile zum Gegenstand eines eigentumsähnlich ausgestalteten Rechts erklären kann, unterliegt keinem Zweifel. Jedoch stellt sich die Frage, ob diese Vermögenswerte und Güter auch ohne Recht existieren und ob das Recht überhaupt den Gegenstand erfasst.

Das Urheberrecht unterscheidet zwischen dem geistigen Werk und dem Werkexemplar.[122] Es ist die Subtraktion Hegels: Der Künstler formt einen Gegenstand aus Gold. Form und Materie können getrennt werden. Nimmt nun ein Dritter das Gold, verbleibt die Form (je nach Auffassung auch der Inhalt) beim Urheber. Diese Trennung von Form und Materie sei in der Vorstellung durchführbar, allerdings auch – so Hegel – eine *»leere Spitzfindigkeit«*.[123] Der Begriff *Immaterialgüterrecht* soll dieses Gedankenspiel zum Ausdruck bringen.

Das Arbeitsergebnis (die geformte Materie) soll sich in ein sinnlich wahrnehmbares Objekt (ein *Werkexemplar*) und das Immaterialgut (das *Werk*) trennen lassen oder, genauer gesagt, das sinnlich wahrnehmbare Objekt verkörpert auch das Immaterialgut. Körperliche Gegenstände existieren. Man kann diese auch ohne formales Ausschlussrecht zur Befriedigung des eigenen Bedürfnisses nutzen oder mit ihnen Handel treiben. Notwendig ist in der Regel die physische Kontrolle oder der unmittelbare Besitz. Das Immaterialgut soll auch ohne Verkörperung existieren und als selbständiges Objekt Gegenstand einer rechtlichen Beziehung zwischen dem Inhaber und dem Objekt sein. Da das Immaterialgut übertragen werden kann, müsste mit einer Übertragung eine rechtliche Zuordnung des selben Objekts an den neuen Inhaber entstehen.

Drahos führt aus, die Existenz von körperlichen Gegenständen (als Gut) sei nicht vom Recht abhängig, die der abstrakten Objekte sei jedoch durch das Recht bedingt.[124] Wenn ein Musiker ein selbstgeschriebenes Stück spielen würde, entstünde ein abstraktes Objekt, das Marktteilnehmer bei einem rechtlichen Schutz anerkennen und zum

---

[120] Kohler, *Urheberrecht*, S. 1, 13; Kohler, *Lehrbuch Patentrecht*, S. 14.

[121] Hubmann, *Urheber- und Verlagsrecht*, S. 40; Krasser, *Lehrbuch Patentrecht*, S. 4.

[122] Vgl. etwa *Schulze* in: Dreier/Schulze, *Urheberrechtsgesetz*, § 2 RdNr. 11–13; Dreier, *Kompensation und Prävention*, S. 58–60.

[123] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 136 (§ 52).

[124] Drahos, *Philosophy of IP*, S. 18, 109 f. Gordon, *Intellectual Property*, S. 618, bezeichnet das unkörperliche Produkt *(»intangible product«)* des geistigen Eigentums als ein konzeptionelles Konstrukt *(»conceptual construct«)*. Vgl. auch Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 508–515, (Hlbbd. 1, Teil 2 Kap. 7 § 2).

Gegenstand des Handels machen würden. Ohne das Recht existiere das Immaterialgut als solches aber nicht. Allerdings schafft das Recht das Gut nicht, es sei denn, man definiert als eine weitere Voraussetzung für ein Gut ein entsprechendes Schutzrecht. So sollen Rechte eine Bedingung für die *subjektive Gutqualität ihrer Objekte* sein, wobei die subjektive Gutqualität die exklusive Verfügungsmacht über ein Ding in einer rechtlich geordneten Gesellschaft darstellt.[125] Dann wäre allerdings Mozarts Werk kein Gut, Puccinis Werk hätte Ende 2004 aufgehört ein Gut zu sein und Datenbanken wären in der Europäischen Union Güter, in den Vereinigten Staaten hingegen nicht.

Klarer sind Hegels Worte, wenn er sagt, dass der Erwerber eines Buchs zugleich das Vermögen (als Handlungsmöglichkeit) *»der allgemeinen Art und Weise [...] dergleichen Produkte und Sachen zu vervielfältigen,«* erwirbt.[126] Das bis zur Schuldrechtsreform geltende Gewährleistungsrecht beim Kauf hat diesen Unterschied aufgegriffen. Die typischen Rechtsfolgen beim Stückkauf waren Wandelung oder Minderung, weil es ein konkretes Kaufobjekt gab. Beim Gattungskauf blieb der Erfüllungsanspruch des Käufers bestehen, wenn der Schuldner kein Stück aus der Gattung von mittlerer Art und Güte geleistet hatte. Diese unterschiedlichen Rechtsfolgen reflektierten die Wirklichkeit: Beim Stückkauf gibt es ein konkretes Objekt, während es beim Gattungskauf zunächst fehlt. Nur die abstrakte Umschreibung ohne eigentliches Objekt ist vorhanden. Die abstrakte Umschreibung erfasst kein konkretes Gut, sondern eine Klasse oder Gattung von Objekten (die tatsächlich nicht einmal existieren müssen, da Gegenstand des Vertrages auch eine unmögliche Leistung, etwa eine siebenbeinige Giraffe, sein kann). Der Mensch hat die Fähigkeit, Objekte abstrakt zu umschreiben und Gegenstände in der Wirklichkeit zu finden, die dieser abstrakten Umschreibung entsprechen. Das Vergleichen entspricht auch dem Vorgang bei der Frage, ob das Recht eines Urhebers oder Erfinders verletzt wurde. Die abstrakte Beschreibung nach der Art und Weise ist aber als solche – mit oder ohne Recht – kein Gut.

Haedicke[127] geht der Frage nach, wie Sachen, die im zivilrechtlichen Sinn Gegenstand des Eigentumsrechts sein können, vom Menschen verstanden und identifiziert werden, und versucht ontologisch zu klären, wie die Begriffe *Gegenstand* oder *Ding* zu verstehen seien. Nach der erkenntnistheoretischen Sicht, Kants berühmter Frage *nach dem Ding an sich,* wird unterschieden zwischen dem Objekt und der Erscheinung,

[125] Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, 122. Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*, 273, folgert hieraus, dass das Recht *»unabdingbare Voraussetzung der Gütereigenschaft«* sei. Ob das zutreffend ist, braucht hier nicht erörtert werden, da diese Frage davon auch abhängt, was unter einem Recht zu verstehen ist (genügt ein stillschweigendes Einverständnis über das Mein und Dein für ein Recht?).

[126] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 161 (§ 69). Bei Gros, *Lehrbuch 2. Aufl.*, S. 87, hieß es 1805 noch: *»Ein abgesondertes Eigenthum an der Form ist nicht möglich.«* 1841 fällt dieser Satz weg. Statt dessen heißt es nur noch: *»Durch Formation einer fremden Sache kann kein Eigenthum daran erworben werden, weil aus einer rechtswidrigen Handlung kein Recht für Handelnden entstehen kann«;* Gros, *Lehrbuch 6. Aufl.*, S. 55.

[127] Haedicke, *Rechtskauf und Rechtsmängelhaftung*, S. 47–78.

die der Mensch wahrnimmt. Der Mensch sei nicht in der Lage, das Ding an sich zu erkennen, da er immer nur einen unvollständigen und durch persönliche Erfahrung geprägten Eindruck erhält. Man kann nicht unmittelbar die Wirklichkeit begutachten, sondern nur dasjenige, was einem die Sinne vermitteln. Nach Hegel hat man nicht die Wirklichkeit, sondern die sinnliche Gewissheit zu fragen: *»Was ist das Diese?«*[128] Umgekehrt gehen die Menschen aber davon aus, dass der Begriff der Sache die Sache selbst ist, wenn damit die Gesamtheit ihrer Eigenschaften zusammengefasst werden.[129] Man bildet sich einen Begriff von der Erscheinung und ist der Meinung, die Sache selbst erfasst zu haben. Bei Hegel wird dieses Verständnis des Begriffes *Begriff* ein zentraler Aspekt der Übereinstimmung zwischen dem *Wissen über* ein Ding und dem Ding *an sich*. Der *»wahrhafte Gedanke ist keine Meinung über die Sache, sondern der Begriff der Sache selbst.«*[130] Insofern deckt sich aus individueller Sicht die Wirklichkeit mit dem Begriff, den man sich von der Wirklichkeit macht. Haedicke meint, man könne deshalb auch immaterielle Gegenstände wie Sachen behandeln, sofern man sich einen Begriff vom immateriellen Gegenstand gemacht habe.

Dies übergeht aber die Gemeinschaft als Voraussetzung für das Handeln zwischen mehreren Personen. Denn auch wenn aus individueller Sicht die Vorstellung und die Wirklichkeit übereinstimmen und insofern eine Sache ebenso konkret wie ein Immaterialgut sein kann, muss die individuelle Vorstellung des einen nicht mit der des anderen übereinstimmen. Ein Maler, ein Reiter und ein Zoologe werden wahrscheinlich sehr verschiedene Vorstellungen mit dem Begriff *Bucephalus* (d. i. ein Wildpferd) verbinden.[131] Man kann nicht sagen, dass die Vorstellungen des Zoologen mit denen des Malers über ein bestimmtes Wildpferd identisch sind. Man kann aber sagen, dass ein konkretes Wildpferd unabhängig von den Vorstellungen existiert und dieses Objekt unabhängig von den unterschiedlichen Vorstellungen übertragen werden kann. Die Menschen sind durchaus in der Lage einen konkreten Gegenstand, wenngleich nicht vollständig zu erkennen, so doch wenigstens einheitlich zu identifizieren. Wenn der Reiter Eigentümer eines Wildpferds ist und dieses an den Zoologen verkauft und überträgt, so mögen sie sich zwar gänzlich unterschiedliche Vorstellungen über das Wildpferd und den Begriff des Wildpferds machen. Jedoch wechselt das gleiche Objekt den Eigentümer, nicht die unterschiedlichen Vorstellungen über das Objekt. Die Identität ist aus rechtlicher Sicht aber notwendig, wenn ein konkretes Immaterialgut ohne sinnlich wahrnehmbares Substrat existieren und übertragen werden soll. Wenn diese Übereinstimmung fehlt, sind die Güter in der Regel keine verkehrsfähigen Güter wie etwa die Luft oder das Meer (im Gegensatz zu einer Flasche Meerwasser).

---

[128] Hegel, *Phänomenologie*, S. 84 (A I.).
[129] Otte, *Das Formale, das Soziale und das Subjektive*, S. 48.
[130] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 49 (Vorrede, FN).
[131] Frege, *Sinn und Bedeutung*, S. 29.

Der körperliche Gegenstand existiert unabhängig davon, ob er von einem Menschen sinnlich oder gedanklich erfasst wird oder nicht. Er existiert selbst dann, wenn er von den Menschen nicht wahrgenommen wird.[132] Aus rechtlicher Sicht wird mit der Feststellung, dass ein Gegenstand dann als existent angenommen werden kann, wenn man über ihn allgemeingültige Aussagen machen kann oder das Objekt und die individuelle Vorstellung über das Objekt identisch sind, nichts geklärt. Bei Kunstwerken weichen die Vorstellungen der Rezipienten über das einzelne Werk oft stark voneinander ab. Den Unterschied zwischen konkreten Objekten und dem urheberrechtlichen Immaterialgut brachte bereits Platon zum Ausdruck: Schriften enthalten *»ein und dasselbe stets.«* Sie treffen keine Unterscheidung zwischen den Lesenden und haben kein Verständnis dafür, *»zu wem sie reden soll[en], und zu wem nicht«.*[133] Das urheberrechtlich geschützte Gut ist vom Geist geschaffen worden und wird vom Geist konsumiert. Was die Leser als geistiges Gut einer Schrift mit seinem Verstand oder Gedächtnis verbinden, ist nicht zwingend ein und dasselbe. Und was jemand denkt, ist als innerer Vorgang auch keiner rechtlichen Regelung zugänglich. Die Schrift ist Mittel des Gedächtnisses und ohne ein Werkexemplar existiert kein konkretes Objekt als körperloses Substrat weiter.

Sicherlich gibt es Wissen, das in der Gesellschaft ohne materiellen Träger fortlebt, weil es ständig angewendet wird. Aber bei den (inzwischen muss man aufgrund der niedrigen Schöpfungshöhe eher sagen: ehemals) von den urheberrechtlichen Bestimmungen geschützten Gütern ist ein sinnlich wahrnehmbares Objekt notwendig, damit ein Dritter in die Lage versetzt wird, es zu kopieren. Eine der zentralen Aussagen Fichtes[134] brachte dies zum Ausdruck: Immaterialgüter übergeben sich nicht von Hand in Hand. Man kann den Inhalt eines Buchs durchdenken und in die eigene Ideenverbindung aufnehmen. Bei den meisten Kulturgütern ist aber – dieser Gedanke führte Fichte zur Unveräußerlichkeit des geistigen Eigentums – der körperliche Besitz eines Werkstücks und die Fähigkeit, das Immaterielle zur Kenntnis zu nehmen, nicht ausreichend, um sich den Gegenstand persönlich oder auch nur symbolisch anzueignen. Selbst wenn man sich einen Text inhaltlich angeeignet haben sollte, kann man das Immaterialgut in aller Regel nicht reproduzieren, sondern nur ein vorhandenes Werkstück kopieren, das *Werk* (als abstrakte Umschreibung) in anderer Form herstellen oder das Werkstück als Vorlage für etwas mehr oder minder stark Abweichendes verwenden. Die Rekonstruktion des Textes der Bibel ohne Vorlage wäre kaum noch möglich.

Folglich trägt der ontologische Ansatz nichts zu der hier gestellten Frage bei, da die Vorstellungen des einen über ein konkretes Objekt nicht mit denen eines anderen

---

[132] Hegel, *Phänomenologie*, S. 84 (A I.).

[133] Platon, *Phaidros*, S. 275.

[134] Vgl. Fichte, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdrucks*, S. 449 f.

verglichen werden können. Dies ist kein geeigneter Ansatz zur Beantwortung der Frage, ob das identische Objekt erfasst wird.

Ferner wird im Hinblick auf das Eigentum an immateriellen Gegenständen vorgebracht, dass die den Sachen eigene Körperlichkeit ohne Bedeutung für die Frage sei, ob ein Objekt eigentumsfähig sei oder nicht. Die Körperlichkeit soll kein geeignetes Abgrenzungskriterium für die Unterscheidung zwischen konkreten und abstrakten Objekte sein, da es körperliche Gegenstände gebe, die man nicht sinnlich wahrnehmen könne.[135] Man kann Immaterialgüter heutzutage auch – scheinbar – unkörperlich über Funk oder in digitaler Form übertragen. Allerdings werden hier Anweisungen an einen Radioempfänger oder Computer übertragen, der diese Maschinen in die Lage versetzt, den Zeichen eine konkrete Gestalt in der Wirklichkeit zu geben (Pixel anstelle der Druckerschwärze).[136] Man hat dann das Buch als Speichermedium für die einzelnen Zeichen übertragen, nicht jedoch den geistigen Gehalt des Buches. Man kann ergänzen, dass in der Teilchenphysik Masse, die ein Ausdruck der Körperlichkeit ist, als eine Form von körperloser Energie aufgefasst werden kann. Nach der heisenbergschen Unschärferelation kann man Elementarteilchen nicht *dingfest* machen, sondern nur mit einer statistischen Wahrscheinlichkeit einen möglichen Ort zu einem bestimmten Zeitpunkt angeben. Ein einzelner Fisch im Ozean, von dem kein Mensch Kenntnis hat, wird auch erst dann ein konkret eigentumsfähiges Objekt, wenn er beispielsweise gefangen ist. So ein Fisch ist ein Noumenon im Sinne Kants, ein Gegenstand, der existiert, unabhängig von der Tatsache, ob er von einem Subjekt wahrgenommen wird oder nicht. Aber erst wenn er von einem Subjekt wahrgenommen wird, kann dieser Gegenstand zu einem konkreten Objekt des Rechtsverkehrs werden. Wenn es also körperliche Gegenstände gibt, die man nicht wahrnehmen kann, wird lediglich festgestellt, dass es auch bei körperlichen Sachen Schwierigkeiten bestehen können, ein konkretes Objekt zu identifizieren. Das Körperliche ist auch nicht das entscheidende Moment, sondern die sinnliche Wahrnehmbarkeit. Hierfür können bloße vorüberübergehende Veränderungen in Zeit und Raum in Form von Schall- und Lichtwellen[137] genügen, die der Rezipient als besonderes und bemerkenswertes *Objekt* wahrnimmt (und unter Umständen, in der Regel aber nicht, reproduzieren kann). Es gibt kein Werk an sich. Das Werk existiert nur *»für diejenigen, die es lesen, hören oder betrachten, also wahrnehmen«*[138] und zwar in der Gestalt der individuellen Wahrnehmung.

Während man davon ausgehen muss – sonst wäre dies eine Scheindiskussion –, dass

[135] Haedicke, *Rechtskauf und Rechtsmängelhaftung*, S. 52–54.

[136] Vgl. hierzu etwa BGH, Urt. v. 15.11.2006 zum ASP-Vertrag; NJW 2007, 2394.

[137] Beispielsweise lauschten von außerhalb des Operhauses Interessierte den vor Premiere geheimgehaltenen Opernproben Verdis, um als erste die neusten Gassenhauer kennen zu lernen.

[138] *Schulze* in: Dreier/Schulze, *Urheberrechtsgesetz*, § 2 RdNr. 11; Hutter, *Medienökonomik*, S. 44.

die konkret abgrenzbaren, körperlichen Sachen auch ohne den Menschen existieren, kann das Immaterialgut als reines Vernunftobjekt ohne den Verstand nicht existieren. Die Vernunft kann als theoretisches Vermögen jedoch keine Gegenstände haben. Die Vernunft erzeugt nur *»Vorstellungen der Vernunft, denen keine Gegenstände entsprechen, weil nicht wirkliche Dinge, sondern nur Spiele des Verstandes die Gelegenheitsursache ihrer Action sind.«*[139]

Man kann deshalb nicht davon ausgehen, dass das Immaterialgut außerhalb der künstlichen Konstruktion existiert oder ohne körperliches Substrat existenzfähig ist. Das Immaterialgut als konkretes Objekt ohne sinnlich wahrnehmbaren Träger ist ein Phantasieprodukt, ein Geschöpf der Vernunft oder Vorstellung ohne tatsächliche Entsprechung in der Wirklichkeit. Immaterialgüter sind keine Objekte, die in Raum und Zeit existieren. Dementsprechend ist auch keine eigentumsähnliche Gestaltung notwendig, um eine Möglichkeit zur Übertragung des Immaterialguts zu schaffen. Sie fallen nicht unter die Güter, mit denen Handel betrieben werden kann, da hierzu die faktische und ausschließliche Verfügungsgewalt erforderlich ist. Dementsprechend gibt es auch keinen Gütermarkt für Immaterialgüter, sondern nur einen Markt für geistiges Eigentum.

4.2.2 Recht und Objekt

Aristoteles[140] hat zwischen dem Tausch- und dem Gebrauchswert eines Guts unterschieden. Diese Unterscheidung spiegelt sich in den Handlungen der Marktteilnehmer wieder, die ein Gut entweder zum Gebrauch oder zum Tausch erwerben. Güter tragen die Bestimmung in sich, ihrem Zweck – der Befriedigung eines Bedürfnisses – zugeführt zu werden. Sie werden zur Befriedigung eines eigenen oder eines fremden Bedürfnisses geschaffen, angeboten oder erworben. Der Kaufmann, eine Art Reinform des am Markt Handelnden, kauft ein Gut, um es wieder zu verkaufen. Er erwirbt das Gut und veräußert das Gut. Der Gewinn wird in der Geldwirtschaft mit dem Verkauf der Ware realisiert, nicht mit der Produktion oder dem Einkauf. Das für den Erwerb eines Guts aufgewandte Kapital bringt dem Händler so lange keinen Vorteil, so lange er das Gut noch nicht verkauft hat, da er es nicht zur Befriedigung eines eigenen Bedürfnisses erworben hat. Geld als Tauschmittel bleibt im Wirtschaftskreislauf. Ein Gut bleibt nur so lange bloßes Tauschobjekt, bis es von jemanden erworben wird, der es ge- oder verbraucht (oder bis es beispielsweise verdirbt). Das Eigentum (oder abgeleitete Rechte) folgt dieser Bewegung des Guts vom Veräußerer zum Erwerber. Bei Überlassungsverträgen findet eine Abspaltung der Gebrauchsmöglichkeit statt. Der Eigentümer verzichtet auf sein Nutzungsrecht und überträgt die tatsächliche

---

[139] Kant, *Streit der Facultäten*, S. 72.
[140] Aristoteles, *Politik*, S. 1256b–1258a.

Verfügungsgewalt dem Mieter oder Pächter, der über den Vertrag ein vom Eigentum abgeleitetes ausschließliches Nutzungsrecht erwirbt, das aber im Vergleich zum Vollrecht Eigentum beschränkt ist. Bei einem konkreten körperlichen Gut decken sich Ausschließlichkeitsrecht und tatsächlicher Ausschluss im Gebrauch. Beim geistigen Eigentum ist das nicht der Fall. Es ist die bereits in Abschnitt 1.4.5.4 angesprochene Besonderheit, dass bei den Gegenständen des geistigen Eigentums die unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten einer Sache nicht zusammenfallen.

Das in einem konkreten Gegenstand verkörperte Immaterialgut – man sollte besser von Wissen, Informationen, Kopiervorlagen etc. sprechen – gelangt zu dem Leser, ohne dass er das zu dem Immaterialgut gehörende Recht erwirbt, da er nur das Buch ohne Ausschließlichkeitsrecht am geistigen Gut erwirbt. Das am Markt gehandelte Recht an einem Immaterialgut steht mit dem Bedürfnis, das unmittelbar befriedigt werden soll, in keinem unmittelbaren Zusammenhang. Das Urheberrecht betrifft nicht den eigentlichen Zweck der geistigen Schöpfung, sondern muss strikt vom Gebrauchzweck des Immaterialguts getrennt werden, da andernfalls jeder Erwerber eines Buchs dieses zugleich kopieren dürfte. Der Erwerber bekommt nicht das volle Eigentum mit allen Nutzungsmöglichkeiten, die mit dem Werkexemplar zusammenhängen, sondern nur das Werkexemplar, durch das das Werk vermittelt wird. Das Recht erfasst kein Konsum- oder Gebrauchsgut.

Auf der Seite der Herstellung, den Gütern höherer Ordnung, sieht es nicht anders aus. Auch wenn in der rechtshistorischen Literatur es als eine Art Unfähigkeit dargestellt wird, dass bis in die letzten Jahrzehnte des 18. Jahrhunderts hinein das geistige Eigentum als gesondertes Recht unbekannt gewesen sei oder mit dem körperlichen Eigentum am Manuskript vermengt worden sein soll, lagen die Verleger im 18. Jahrhundert gar nicht so falsch, wenn sie vom Autor nicht das Werk und auch nicht das geistige Eigentum am Werk erwarben, sondern vor allen anderen Dingen das bislang unveröffentlichte Manuskript. Ohne Manuskript hatten sie nichts, mit Manuskript (und den allgemein verfügbaren Druckerleistungen) alles, was sie für die Herstellung des Buches benötigten. Das Urheberrecht erfasst auch nicht das Produktions- oder Investitionsgut, denn das ist neben den Druckerleistungen das körperliche Gut (ein Werkexemplar), das auch das geistige Gut verkörpert. Auf der tatsächlichen Ebene erliegt vielmehr die aktuelle Rechtswissenschaft einem Irrtum, wenn sie die Rechte von den Gegenständen trennt und von *Entstehung, Übertragung, Belastung, Untergang der Rechte in einem Tone spricht, als ob ein Recht eine Art von Wesen wäre*. Erst das Urheberrecht hat diese gesellschaftliche Wirklichkeit geschaffen, obwohl das Urheberrecht als bloße Rechtsregel kein Gut ist.

Wenn das Immaterialgut im urheberrechtlichen Sinne verletzt wird, erleidet das Immaterialgut keinen Schaden. Es ist auch nicht das Schutzobjekt des Rechts. Der Verstoß gegen das dieses Immaterialgut schützende Recht erfolgt ohne Verletzung

eines Guts des Rechtsinhabers. Der Inhaber des Rechts, sei es nun der Autor oder der Erwerber des Schutzrechts, erleidet möglicherweise einen Nachteil, da er um eine Chance gebracht wird, mit abstrakt umschriebenen Objekten Einnahmen zu erzielen. Es handelt sich um Umstände, die eher dem Bereich des unlauteren oder moralisch nicht gerechtfertigten Wettbewerbs zugeordnet werden als dem Schutz von konkreten Gütern. Der sogenannte Schaden ist der entgangene Gewinn (der nicht mit dem Verletzergewinn gleichgesetzt werden kann). Das Immaterialgut als solches ist für den Rechtsinhaber in diesem Zusammenhang belanglos. Den Rechtsinhaber interessiert im rechtlichen Zusammenhang die Nachfrage nach den Werkexemplaren und diese soll auf den Rechtsinhaber konzentriert werden. Aus Sicht des Rechtsinhabers handelt es sich aber sehr wohl um einen Eingriff in etwas Knappes. Dementsprechend werden die Nachdrucker auch als *Räuber* und *Piraten* bezeichnet. Aus Sicht des Unternehmers ist nicht die Ware oder das Immaterialgut knapp, sondern die zahlungsbereite Kundschaft. Mit der Sättigung der Nachfrage wird die einzig knappe Komponente, die es im Kampf um das geistige Eigentum gibt, verbraucht. Ohne Nachfrage oder mit Sättigung der Nachfrage ist das geistige Eigentum wertlos.

4.2.3 Objekt des Urheberrechts

Wenn das Immaterialgut, sei es beim Konsum, sei es bei der Produktion, überhaupt nicht Gegenstand des Schutzrechts ist – was ist das konkrete Objekt des Urheberrechts? Das Autorenrecht soll sich nach Böhm-Bawerk[141] zusammensetzen aus *Nutzsplittern,* konkret aus *»Sachgütern, vermittelt durch Kundenleistungen, diese angezogen durch eine Unternehmerleistung, diese endlich befördert durch die zuletzt im Hintergrund stehenden und die Konkurrenz abwehrenden Leistungen der Organe des Rechtsschutzes: alles reell, alles Sachgüter oder Leistungen nirgends ein Raum für ein selbständiges mystisches ,Verhältnisgut'.«* Diese merkwürdige Zusammenstellung von *Nutzsplittern* war wohl eher eine dem Grundsatz: *»Kein Recht ohne reales Rechtsobjekt«*[142] geschuldete Erklärung, denn das Unterlassen einer Schädigung soll kein Gut sein.[143] Ein bloßes Unterlassen kann dann erst recht kein Gut sein, vor allem, weil nur die Produktion von Gütern (Werkexemplare oder andere Verletzungsgegenstände) unterlassen wird.

Betrachtet man die von Böhm-Bawerk genannten Güter des Autorenrechts genauer, so wird die Bezahlung zum ausschließlichen Gegenstand des Autorenrechts erklärt. Die Sachgüter sind solche, die mit der Gegenleistung der Kunden erworben werden. Die Kunden werden einerseits angelockt durch die Leistung des Unternehmers und andererseits durch das geistige Eigentum daran gehindert, bei anderen Unternehmen

[141] Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, S. 140.
[142] Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, S. 121.
[143] Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*, S. 143.

das entsprechende Werk zu kaufen. Dies vermehrt nur das Entgelt. Wenn es keine Nachfrage gibt oder infolge hoher Preise die Käufer ausbleiben, fehlt es nach diesem Verständnis am Gut *(Sachgüter, vermittelt durch die Kundenleistungen).* Auch über die Gegenleistung der Kunden kann man erst verfügen, wenn es nicht mehr auf das Ausschließlichkeitsrecht ankommt. Vor einem Kaufvertrag über ein Werkexemplar ist es eine bloße Chance. Die Chance kann wie ein Lotterielos oder eine Option einen Wert haben; sie ist jedoch kein Gut.

Der Mensch kann nur von seinen besonderen, körperlichen und geistigen Geschicklichkeiten Gebrauch machen und die daraus resultierenden Güter (oder auch einen Teil seiner Zeit als Arbeitskraft) veräußern. Dies ist der Bereich der Schaffung der Güter einschließlich der geistigen Güter. Das Eigentümliche an der geistigen Produktion ist, dass diese sich in die Äußerlichkeit einer Sache umschlagen, die nun auch von anderen kopiert und produziert werden kann.[144] Dabei wird anhand von bestimmten Merkmalen und einer wertenden Beurteilung unterschieden, ob dieser äußerliche Gegenstand bloß ein gewöhnlicher Gegenstand oder ein Gegenstand ist, der zugleich eine schöpferische oder erfinderische Leistung verkörpert.

Der Begriff des *Immaterialguts* lässt sich abstrakt kaum fassen, da alles Denkbare, nicht nur geäußerte geistige Anstrengung, sondern alle möglichen abstrakten Beschreibungen, als Immaterialgut angesehen werden können. Die Rechtsordnung ist für Charakterisierung als Immaterialgut maßgeblich. Damit hängt es aber auch von der Definition und den gesetzlichen Anforderungen (nicht den tatsächlichen Umständen) ab, was – als Immaterialgut – Gegenstand des geistigen Eigentums ist. Während beispielsweise im Markenrecht keine außergewöhnliche geistige Leistung notwendig ist, sondern nur die erste Anmeldung einer eintragungsfähigen Marke, bleiben außergewöhnliche und bedeutendere Leistungen wie etwa die Evolutionstheorie oder hochkomplexe Ingenieurleistungen als solche schutzlos. Die Neuheit ist für das besondere Interesse, Kopien anzufertigen, von Bedeutung, jedoch nur einer von mehreren Aspekten. Die neuen oder als neu angesehenen Objekte stellen sich insofern als schöpferisch dar, als dass man die Veränderungen gegenüber dem Bekannten nicht weiter zurückverfolgen kann als bis zu dem Punkt, an dem man auf den Einsatz des Geistes, auf die Entscheidung der das Handeln lenkenden Vernunft stößt.[145]

Durch geistige Leistungen werden dem Menschen Konsum- und Handlungsmöglichkeiten eröffnet, die ihm vorher nicht zugänglich waren. Die Erfindung des Flaschenzugs schuf für denjenigen, der davon Kenntnis hatte, ein Mittel zur Erleichterung der Arbeit. Aus Sicht der Gemeinschaft ist die Erfindung des Flaschenzugs neu, wenn die Möglichkeit bislang in der Gemeinschaft unbekannt war. Dies gilt auch, wenn die

[144] Hegel, *Rechtsphilosophie*, S. 159 (§ 68).
[145] Mises, *Nationalökonomie*, S. 113.

Technik vielleicht in einer anderen Region über Jahrhunderte hinweg genutzt wurde. Auch vor Erfindung des Flaschenzugs bestand bereits die Möglichkeit, einen Flaschenzug zu benutzten. Nur war diese Möglichkeit keinem Menschen bekannt. Teilweise wird aus diesem Grund die Tätigkeit eines Erfinders als das bloße Auffinden einer technischen Regel beschrieben. Er sei nicht schöpferisch tätig, indem er etwas Neues schaffe, das die Einmaligkeit einer individuellen Persönlichkeit widerspiegele.[146] Für die Urheberrechtsschutzfähigkeit ist dementsprechend auch keine objektive Neuheit erforderlich, sondern eine individuelle Schöpfung.[147] Hieraus ergibt sich eine unterschiedliche Wertung im Hinblick auf die Patent- und Urheberrechtsschutzfähigkeit: Wenn bekannt wird, dass die patentierte technische Lehre nicht neu ist, entfällt der Schutz (auch wenn der Erfinder sie selbständig entwickelt hat).

Die Neuheit (in der Gemeinschaft noch nicht bekannt) wird gelegentlich als ein Problem der Bewertung der Informationsgüter dargestellt.[148] Wer ein Informationsgut erwirbt, weiß vorher nicht, was er bekommt. Er könne den Wert erst bestimmen, wenn er den Gegenstand untersucht habe. Da er dann die Information bereits habe, sei es nicht mehr notwendig, etwas zu bezahlen. Für urheberrechtlich relevante Sachverhalte ist dies aber von geringerer Bedeutung, denn der besondere Reiz liegt regelmäßig nicht in dem abschließenden Erwerb einer Information, sondern in dem Vorgang (also dem Lesen, Hören oder Betrachten).[149]

Das Ausschließlichkeitsrecht an einem Immaterialgut hat als *Vorstellung der Vernunft* tatsächlich keinen positiven Gegenstand. Als ein die Rechtsbeziehungen zwischen den Rechtssubjekten bestimmendes Rechtsverhältnis hat das geistige Eigentum Handlungsmöglichkeiten (ein Objekt mit bestimmten Eigenschaften herstellen, benutzen, in den Verkehr bringen etc.) zum Gegenstand. Nach den Bestimmungen des Urheberrechts wird mit Schaffung eines Werks zugleich ein allgemeingültiges Verbot ausgesprochen, gewisse im Zusammenhang mit dem Werk stehende Handlungen vorzunehmen.[150] Das geistige Eigentum und damit auch das geschützte Rechtsgut

[146] Hubmann, *Gewerblicher Rechtsschutz*, S. 36–40.

[147] *Loewenheim* in: Loewenheim et al., *Handbuch des Urheberrechts*, S. 56, § 6 RdNr. 23.

[148] Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, S. 615.

[149] Die beim Lesen eines Sachbuches erworbenen Informationen sind als bloße Ideen nicht geschützt. Bei Bildern oder Tonträgern ist das Interesse in der Regel nach einmaligem Genuss entweder erloschen oder wird verstärkt. Bei Software, die kein typisches Objekt des Urheberrechts ist, gilt das nicht.

[150] Im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes gibt es weitere Voraussetzungen für das Inkrafttreten des Verbots wie die Anmeldung, Eintragung und Veröffentlichung einer schutzfähigen abstrakten Beschreibung oder anderen Darstellung. Nach BGH GRUR 2008, 887 (Momentanpol II), mit Bezug auf die Frage der Auslegung von erteilten Patenten, hat das erteilte Schutzrecht eines Patents »*Rechtsnormcharakter*«. Berücksichtigt man Wirkung des Patents, führt dies dazu, dass der Patentinhaber zu einem kleinen Gesetzgeber wird. Mit Fertigstellung der Erfindung entsteht das Erfinderrecht, das sich insbesondere als öffentlich-rechtlicher Anspruch auf Erteilung des Patents äußert. Der Erfinder kann insofern ein Verbot mit Rechtsnormcharakter schaffen.

entsteht als Freiheitsbeschränkung, indem der Rechtsinhaber Dritten ein abstrakt umschriebenes Handeln untersagen kann. Als Kern verbleibt ein Verbot unter Befreiungsvorbehalt.

Das Immaterialgut soll den besonderen geistigen Gegenstand eines Werks erfassen. Es hat die Aufgabe, die Grenzen der Untersagungsbefugnis des Rechtsinhabers zu bestimmen und trennt das erlaubte vom unerlaubten Handeln. Es ist aber nur eine Konstruktion, kein übertragbares Objekt. Was als das Immaterialgut anzusehen ist, wird ausschließlich durch das Gesetz bestimmt. Die konkrete Ausgestaltung und Reichweite des Verbots – deren Bestimmung ist die eigentliche Funktion des Immaterialguts – wie auch die Bedingungen der Befreiung vom Verbot sind dem Rechtsinhaber im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben vorbehalten.

Es handelt sich beim geistigen Eigentum um einen Vermögenswert, der wie ein Dispens – etwa eine Baugenehmigung – einen Marktwert haben kann. Das allgemeine Verbot, das erst den Vermögenswert der Befreiung vom Verbot konstituiert, wird vom Begriff des Immaterialguts verdeckt. Die dingliche Konstruktion verschleiert den vorrangig wettbewerblichen Kontext des Rechts. Durch die Konstruktion eines tatsächlich nicht existierenden Immaterialguts muss die Wahrnehmung der Freiheit sich rechtfertigen, nicht die Beschränkung. Eine Übertragung von Immaterialgütern durch Tauschhandlungen findet bei den nichtrivalisierenden Ergebnissen geistiger Tätigkeit nicht statt. Übertragen und gehandelt wird nur das Verbotsrecht.

4.2.4 Der Markt für geistiges Eigentum

Indem die zahlungsbereite Kundschaft den Bedarf nur beim Monopolisten decken kann, wird aus wirtschaftlicher Sicht die Nachfrage oder Zahlungsbereitschaft der potentiellen Kunden zum zentralen Gegenstand des geistigen Eigentums. Das Recht *»zur Ausbeutung der Kunden«*[151] führt zur ausschließlichen *Bewirtschaftung* der Nachfrage, nicht des Immaterialguts.

Dies ist der Unterschied zu körperlichen Gütern, bei denen Nutzung und Eigentum miteinander verknüpft bleiben (auch wenn diese aufgrund ihrer naturgegebenen Knappheit ebenfalls monopolistischen Chancen verkörpern). Bei Büchern galt aber das gegenteilige Prinzip: Günstige Bücher waren nicht deshalb billig, weil sie in großer Zahl vorhanden waren, sondern sie waren in großer Zahl vorhanden, weil sie günstig waren. Nicht die Menge war für den Preis entscheidend, sondern der Preis für die Menge.

---

[151] Engel, *Geistiges Eigentum als Anreiz*, S. 1.

4.2.4.1 Pekuniäre externe Effekte

Eine der Grundlagen der ökonomischen Analyse des Rechts ist die Annahme, Ressourcen würden am effizientesten genutzt, wenn die Person, die über die Nutzung der Ressource zu entscheiden hat, die externen Effekte internalisiert.[152] Mit dem Ausschließlichkeitsrecht soll auf das aus der Eigenschaft eines öffentlichen Gutes resultierende Marktversagen reagiert werden, indem Trittbrettfahren verboten werden kann. Dieser Aspekt wird für die Begründung von eigentumsähnlichen Rechten an Immaterialgütern angeführt: *»Der negative externe Effekt, den die Imitatoren auf die Innovatoren ausüben, bleibt ein negativer externer Effekt«*, so Weizsäcker.[153] Es würde zwar Unterschiede zwischen körperlichem Eigentum und Immaterialgütern geben, diese seien jedoch nicht so bedeutend, dass eine andere Behandlung angezeigt wäre. Der Nachdrucker schädigt den Rechtsinhaber, indem der unberechtigte Kopierer Gebrauch von der Ressource des Textes macht. Das Urheberrecht schütze ähnlich wie das Recht an einem Stück Land den Eigentümer vor unberechtigtem Eindringen.[154] Diesen Schaden gelte es zu vermeiden.

Diese Einschätzung beruht auf einer Meinung, die seit der Mitte des 20. Jahrhunderts an sich nicht mehr in der Wirtschaftstheorie vertreten wird. In der Theorie wird unterschieden zwischen den *technischen* und den *pekuniären* externen Effekten.[155] In beiden Fällen geht es darum, dass das Handeln des einen sich auf einen anderen auswirkt. Dritte sind für den Erfolg oder Misserfolg eines Akteurs mitverantwortlich, ohne dass der Betroffene unmittelbar das Handeln der Dritten beeinflussen kann.

Angenommen zwei Obsthändler konkurrieren durch nahe beieinander liegende Geschäfte. Wenn nun der eine Obsthändler A die Ware des anderen (B) zerstört, kann diese nicht mehr verkauft werden. Es ist ein negativer externer Effekt. Unterbietet A die Preise seines Konkurrenten, führt dies auch dazu, dass die Ware nicht abgesetzt

---

[152] Mit Bezug auf das geistige Eigentum; vgl. Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1387. Sie verweist auf Demsetz, *Theory of Property Rights*, S. 350, nach dem die wichtigste allokative Funktion der Property Rights die Internalisierung der vorteilhaften und nachteiligen Effekte ist. Ebenso Lehmann, *Property Rights and Protection of Computer Programs*, S. 88, der wie Gordon den Unterschied eines Immaterialguts zu den rivalisierenden Gütern übersieht.

[153] Weizsäcker, *Rechte und Verhältnisse*, S. 361; ähnlich Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 475, 484–488; Posner, *Dædalus 2002*, S. 10.

[154] Gordon, *Merits of Copyright*, S. 1368–1370, 1384; Gordon, *Intellectual Property*, S. 622; Duffy, *Comment*, S. 1078. Ähnlich Kitch, *Function of the Patent System*, S. 267–275; Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 488.

[155] Scitovsky, *External Economies*, S. 145 f., bezieht sich beim Begriff *»technological external economies«* auf einen Beitrag von Jacob Viner (Zeitschrift für Nationalökonomie, 1931), während er den Begriff *»pecuniary external economies«* einführte. Es wird auch das Begriffspaar *direkte* und *indirekte* externe Effekte verwendet. Laut Bohanon, *Externalities*, S. 305, wurde in sieben von neun Werken zu öffentlichen Finanzen nicht zwischen pekuniären und echten externen Effekten unterschieden.

werden kann und verdirbt. Der Effekt im Hinblick auf die Waren von B bleibt gleich. In beiden Fällen wirkt sich die Handlung des A nachteilig auf B aus, so dass für den Absatz des B Faktoren von Bedeutung sind, die nicht seiner Einflusssphäre unterliegen. Das Recht gewährt aber nur gegen die eine externe Wirkung, die Zerstörung, einen Schutz. Das wettbewerbliche Verhalten des A, den Absatz der Ware des B durch ein niedrigeres Angebot zu verhindern, ist grundsätzlich[156] erwünscht.

Der Monopolist bekommt Konkurrenz, auf die er mit Preissenkungen reagieren muss. Der eine Anbieter senkt den Preis und der Wettbewerber muss deshalb auch seinen Preis senken, wenn er keine Kunden verlieren will. Der eine Anbieter – gleichgültig, ob er als Imitator, Innovator, Kopierer oder Trittbrettfahrer bezeichnet wird – stellt den Text günstiger als der andere zur Verfügung und nutzt damit die Ressource *Immaterialgut* effizienter und damit im Stadium, das dem Optimum näher kommt. Oder umgekehrt, als positiver externer Effekt: der einzige Wettbewerber fällt weg, so dass der verbleibende Anbieter als Monopolist allein die Nachfrage befriedigen kann. Die Folgen des Markts sollen in einer Marktwirtschaft nicht unterbunden werden. Als externe Effekte gelten deshalb nur die Auswirkungen der Handlungen des einen auf andere, die nicht über den Markt abgewickelt werden und die nicht dem eigentlichen Marktgeschehen zuzuordnen sind.[157]

Es handelt sich bei diesen erwünschten negativen Auswirkungen um die Kehrseite der Gründe, wieso es keine Übernutzung von Immaterialgütern gibt. Weil der eine Verleger (Nachdrucker oder Originalverleger) kein Gut seines Wettbewerbers nachteilig beeinflusst, liegen keine negativen externen Effekte vor. Die nachteiligen Folgen des Wettbewerbs und des Marktgeschehens, bei dem es immer Gewinner und Verlierer gibt, fallen als sogenannte pekuniäre Externalitäten demgemäß nicht in das Anwendungsfeld der regelungsbedürftigen externen Effekte. Ob der Imitator beim Innovator eine Umsatzeinbuße hervorruft (die dann als *negativer externer Effekt* oder *Schaden* bezeichnet wird, wobei zur Vermeidung des Schadens der Konsument geschädigt wird), betrifft nur die Frage, wessen Ware abgesetzt wird.

Diese Effekte, die sich beim einen Marktteilnehmer in Form eines geringeren Umsatzes einstellen, sind die essentielle Substanz des Wettbewerbs und des Markts. Das merkwürdige an der Aussage, *der negative externe Effekt, den die Imitatoren auf die Innovatoren ausüben, bleibt ein negativer externer Effekt*, liegt darin, dass die Interdependenzen über die Marktmechanismen als Ursache für ein Marktversagen eingeordnet

---

[156] Vgl. § 20 Abs. 4 GWB, der unter anderem den Verkauf von Lebensmitteln unter Einstandspreis in bestimmten Fällen untersagt. § 20 Abs. 4 S. 4 GWB sieht vor: Das Anbieten von Lebensmitteln unter Einstandspreis ist sachlich gerechtfertigt, wenn es geeignet ist, den Verderb oder die drohende Unverkäuflichkeit der Waren beim Händler durch rechtzeitigen Verkauf zu verhindern sowie in vergleichbar schwerwiegenden Fällen.

[157] Böventer et al., *Mikroökonomie*, S. 341; Duffy, *Comment*, S. 1081 f..

werden, während die dem Marktversagen zu Grunde liegende Gleichgewichtstheorie genau diese Interdependenzen voraussetzt, damit überhaupt die theoretisch optimale Situation eintreten kann. Die optimale Situation wird nicht durch Ausschluss des Wettbewerbs erreicht, sondern setzt diesen voraus. Die ökonomische Effizienz steht und fällt mit dem wirksamen Wettbewerb, der zumindest angreifbaren Position eines Anbieters.

Es ist eine widersprüchliche Argumentation, wenn einerseits das geistige Eigentum für notwendig erklärt wird, um die Vorteile des wettbewerblichen Verhaltens herbeizuführen, zugleich aber durch das Ausschließlichkeitsrecht die Vorteile des Wettbewerbs zerstört werden. Die freie Marktinteraktion als treibende Kraft zur Findung des Optimums versagt, denn diese funktioniert nur, wenn es tatsächlich Wettbewerb gibt.[158] Wenn Originalverleger und Nachdrucker im Wettbewerb stehen, wird eine der Bedingungen erfüllt, dass eine optimale Nutzung des Immaterialguts erreicht werden kann. Der Zweck der Internalisierung liegt nicht darin, zu bestimmen, wer den Gewinn bekommt, sondern wie ein bestimmtes Gut am effizientesten verwertet wird. Das geistige Eigentum verhindert diese Bestimmung. Das geistige Eigentum führt zu einem Marktversagen oder, anders gewendet, das Mittel des geistigen Eigentums ist die Herbeiführung eines Marktversagens.

Der eher moralische Begriff *Trittbrettfahrer* ist in diesem Zusammenhang lediglich geeignet, Verwirrung zu stiften. Warnkönig hat beispielsweise die Meinung vertreten, es wäre ungerecht, wenn ohne Beteiligung des Urhebers nachgedruckt werde und das Recht dies zulasse.[159] Allerdings ist dies eine zweifelhafte Einschätzung: Der Urheber weiß ja, dass der Nachdruck zulässig ist. Wenn er sich entschließt, ein Werk in Kenntnis der Rechtslage zu veröffentlichen und dann tatsächlich nachgedruckt wird, entspricht dies dem vorhersehbaren Verlauf, den der Urheber bei seiner Entscheidung berücksichtigt hat. Man kann also nicht sagen, dass der Urheber ungerecht behandelt wird, sondern nur, dass seine freie Entscheidung auf der Grundlage einer bekannten Sachlage respektiert wird.

Wie verhält es sich mit der höheren Belastung der Konsumenten, weil ein Teil

[158] Eine künstliche Aufspaltung in einen Innovations- und in einen Güterwettbewerb ist verquer, weil es für Immaterialgüter oder Innovationen keinen Markt gibt, auf dem mehrere Konkurrenten die gleiche Innovation anbieten. Eine funktionierende Marktwirtschaft setzt kumulativ einen Markt und Wettbewerb voraus. Nur Wettbewerb führt wie ein Hundertmeterlauf vor allem zu vielen Verlierern. Heute, mit ständig fallenden Durchschnittskosten und einem internationalen Schutz in allen Industriestaaten, können einzelne Gewinner über alle vorstellbaren Grenzen hinauskatapultiert werden. Joanne K. Rowling wird mit Harry Potter vermutlich vergleichbare Einnahmen erzielt haben, wie abertausende Geisteswissenschaftler mit ihren Veröffentlichungen.

[159] Warnkönig, *Rechtsphilosphie als Naturlehre*, S. 364 f. Nach Kant, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdruck*, S. 85 und Brauer, *Erläuterungen Bd. 1*, S. 466 müsste der Schutz spätestens mit dem Tod des Autors enden.

der Nutzer nicht bezahlt? Das Urheberrecht dient auch dazu, dass viele Nutzer zur Finanzierung der Schaffung des Guts beitragen. Angenommen, die Kosten für ein Werk sollen vollständig auf die Nutzer abgewälzt werden. Hierzu müssen die Nutzer, wenn sämtliche Nutzer bezahlen, jeweils 1 bezahlen. Zahlt jedoch die Hälfte nicht (Trittbrettfahrer), muss die andere Hälfte 2 bezahlen. Es scheint gerechter, wenn alle Nutzer den gleichen Beitrag leisten und das Trittbrettfahren untersagt wird. Dementsprechend erscheint es auch im urheberrechtlichen Bereich ungerecht, wenn manche Konsumenten sich günstige Kopien verschaffen, während andere zur Finanzierung des Guts beitragen.

Wird die Leistung von einem gewinnorientierten Unternehmen angeboten und erfolgt der Ausschluss der Trittbrettfahrer über Ausschließlichkeitsrecht, ändert sich die ungerecht erscheinende Situation nicht zwingend. Sie kann sogar verschlimmert werden. Nimmt man die gleiche Struktur an, ergänzt diese jedoch durch einen Monopolpreis in Höhe von 5, würde sich folgende Struktur ergeben: Ohne Ausschlussrecht würde die Hälfte der Konsumenten 2 bezahlen, während die andere Hälfte als Trittbrettfahrer nichts bezahlt. Mit Ausschlussrecht würde der Preis sich aber auf 5 erhöhen. Man schadet damit allen Konsumenten. In Deutschland konnte man genau diese Entwicklung nachvollziehen: Ohne Urheberrecht kosteten Bücher einen halben bis einen Taler, wobei die günstigeren Bücher zuerst von Nachdruckern, spätestens ab 1790 aber ebenfalls von den Originalverlegern (zur Abschreckung vor dem Nachdruck) stammten. Mit Urheberrecht erhöhten sich die Preise auf fünf Taler.

Man kann zwar mit der Property-Rights-Lehre sagen, durch das geistige Eigentum könnten Trittbrettfahrer ausgeschlossen und positive externe Effekte internalisiert werden, um so den Gleichlauf der sozialen und privaten Vorteile zu erreichen. Jedoch wird die gesamte Rente durch das Urheberrecht deutlich kleiner. Unter Umständen reduzieren sich die sozialen Vorteile so stark, dass nicht mehr viel übrig bleibt, was internalisiert werden könnte. Auch wenn der Zustand dunkle Seiten haben mag: *Wollen wir das Licht auslöschen, um des Schattens los zu werden?*[160]

4.2.4.2 Property Rights und Allokationseffizienz

Beim Coase-Theorem geht es um eine optimale Nutzung und Allokation der existierenden Güter, auch wenn dies oft mit Rechten und Pflichten vermengt wird. Die mit dem Eigentum verknüpfte Verfügungsbefugnis hat aus ökonomischer Sicht den Zweck, dass durch die unsichtbare Hand des sich selbst regulierenden Markts rivalisierende Güter dort alloziert werden können, wo sie am effizientesten genutzt werden. Dies soll der Ort sein, wo der höchste Preis für das Gut gezahlt wird. Mit der allokativen Effizienz wird die Frage geklärt, in welcher Alternative ein Gut am besten genutzt wird.

[160] Luden, *Freier Geistes-Verkehr*, S. 335.

Die Frage, ob ein Immaterialgut *alternativ* von dem einen oder dem anderen besser verwertet wird, stellt sich aber nicht, da es theoretisch jeder gleichzeitig nutzen kann. Immaterialgüter können nicht alloziert werden, da sie nur Handlungsmöglichkeiten darstellen, die jeder wahrnehmen und zum eigenen Besten nutzen kann. Sie werden nicht zwingend alternativ, sondern können – nicht nur ohne Verlust, sondern mit Gewinn für alle – von mehreren Wirtschaftssubjekten gleichzeitig (kumulativ) genutzt werden.

Die theoretischen Annahmen für körperliche Güter lassen sich also nicht auf unkörperliche anwenden, denn das Sacheigentum repräsentiert einen konkreten Gegenstand, der vom einen Verwender zum anderen wechselt und wechseln muss, während das geistige Eigentum lediglich ein übertragbares Ausschlussrecht ist. Übertragen wird kein Gut, sondern nur die Möglichkeit, eine ökonomische Chance zu monopolisieren.

Das geistige Gut ist entweder da oder es ist nicht da. Wenn es da ist, gelten die gleichen Prinzipien wie für Salz oder Computertomographen: Wie gelangen die Güter am besten und günstigsten dorthin, wo es eine Nachfrage gibt? Mit Ausschließlichkeitsrechten lässt sich der Zweck nur unzureichend erfüllen. Die effiziente und pareto-optimale Allokation geistiger Güter – mehr verspricht die Effizienzthese nicht – ist die freie Verfügbarkeit und der ungehinderte Zugang aller, mithin die Aufhebung des geistigen Eigentums, damit jeder eventuelle Vorteile aus dem geistigen Gut ziehen kann. Wenn man geistiges Eigentum schafft, führt dies zwangsläufig zu einer nichtoptimalen Allokation, denn geistiges Eigentum führt zu einer ungenügenden Nutzung. Man kann auch nicht einwenden, dass die dynamische Effizienz leiden würde, denn es handelt sich bei der schöpferischen oder innovativen Tätigkeit um ein anderes Gut. Im einen Fall geht es um die Tätigkeit als geistige Leistung, im anderen um das Ergebnis.

Aus ökonomischer Sicht ist die Schaffung geistigen Eigentums nur als Ultima Ratio gerechtfertigt. Die Schlussfolgerungen aus dem Coase-Theorem sind bei Immaterialgütern (wie überhaupt in Situationen, in denen der Markt nicht zu effizienten Ergebnissen führt) nicht anwendbar. Die Fragen im Hinblick auf existierende geistige Güter können nur lauten, ob es ein Stadium gibt, in dem das geistige Eigentum überhaupt Vorteile hat, und wenn ja, in welchem Ausmaß Ausschließlichkeitsrechte hinzunehmen sind und ab welchem Grad der Internalisierung die Nachteile überwiegen.

4.2.4.3 Allokation des Verbotsrechts

Das einzige im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum handelbare Rechtsgut ist mit dem *Verbotsrecht*[161] das genaue Gegenteil eines wirtschaftlichen Guts. Es ist ein Recht, das dem Inhaber die Möglichkeit verschaffen soll, die Befriedigung der

[161] *Loewenheim* in: LOEWENHEIM et al., *Handbuch des Urheberrechts*, S. 1 § 1 RdNr. 1.

Nachfrage durch Wettbewerber zu be- oder verhindern. Diesen Zweck (aus Sicht des Rechtsinhabers) hat es – wie hohe Auflagenzahlen nach Gemeinfreiheit zeigen – gut erfüllt. Geistiges Eigentum kann als Anti-Gut bezeichnet werden, da es lediglich wettbewerbswidrige Marktmacht vermitteln kann.

Während die Effizienzthese im Hinblick auf die vom geistigen Eigentum umschriebenen Möglichkeiten nicht anwendbar ist, ist die Invarianzthese nicht bedeutungslos. Die Invarianzthese betrifft nicht nur Güter, sondern auch jedes absolute handelbare Recht. Das übertragbare Recht wandert als handelbare Chance unabhängig von der initialen Zuordnung dorthin, wo der höchste Preis bezahlt wird. Das ist der Ort, an dem der höchste Gewinn mit dem Recht erzielt werden kann. An dieser Bewegung ändert sich nichts, auch wenn das Rechtsgut nur ein Mittel zur Be- oder Verhinderung der Befriedigung der Nachfrage ist. Zieht man die theoretischen Annahmen zum Markt und seiner Allokationsfunktion in Betracht, so bedeutet dies, dass das Verbotsrecht zu dem Marktakteur wandert, der es mit dem höchsten Gewinn nutzt. Wie nun ein Verbotsrecht effizient genutzt wird, hängt von besonderen Umständen ab.

Betrachtet man das Bibelmonopol, das in Engeland um 1600 mit der damals gewaltigen Summe von 30 000 Pfund bewertet wurde, werden die Zusammenhänge erkennbar. Bei angenommenen vollkommenen Wettbewerb wird das Immaterialgut in Form von Werkexemplaren ohne Wohlfahrtsverlust angeboten. Woraus ergibt sich der Wert des geistigen Eigentums an der Bibel? Es ist der Teil des Gesamtgewinns eines Unternehmers, der den Gewinn übersteigt, den er unter Wettbewerbsbedingungen erzielen würde.[162] Wie insbesondere im Abschnitt über die verketteten Monopole deutlich wurde, ist dieser zusätzliche Gewinn nicht mit dem Aggregat der Gewinne aller Wettbewerber, die andernfalls ebenfalls Bibeln angeboten hätten, gleichzusetzen. Die zu Grunde liegende Rente entspricht theoretisch in Abbildung 4.1 dem Rechteck ABEF (abzüglich der Kosten für die Erteilung des Schutzrechts). Das geistige Eigentum wäre für den Rechtsinhaber nutzlos, wenn es nicht zumindest in einem gewissen Ausmaß Marktmacht verschafft.

Der erzielbare Gewinn aus der Nutzung des Rechts erhöht sich mit steigendem Marktversagen, bis der theoretische cournotschen Punkt (Gewinnmaximum eines Monopolunternehmens) erreicht ist. Das bedeutet umgekehrt: Der Wert des geistigen Eigentums sinkt von diesem Punkt aus mit der effizienteren Nutzung des geistigen Guts. Je größer die Marktmacht, um so höher ist der Gewinn und um so größer ist auch die Abweichung von der statischen Effizienz (der sogenannten *tote Wohlfahrtsverlust*).[163] Deshalb steigt das am Markt erzielbare Entgelt für das Recht mit dem durch das geistige Eigentum induzierten Marktversagen. Je breiter der Schutzbereich des Aus-

[162] Marshall, *Principles of Economics*, Buch 5 Kap. 14, § 3.

[163] Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*, 21, der dies auf die (angeblichen) Anreizwirkungen des geistigen Eigentums bezieht.

schließlichkeitsrechts ist oder je abstrakter das Immaterialgut definiert wird, je länger das Ausschließlichkeitsrecht gilt, je weniger Schranken es gibt, desto höher ist in der Regel der Marktwert des Schutzrechts auf der einen Seite und desto schädlicher ist es auf der anderen Seite. Der Wert des von der gesetzlichen Definition abhängigen Immaterialguts erhöht sich hingegen nur scheinbar, da die Wertsteigerung auf dem geistigen Eigentum beruht.[164] Je breiter die Möglichkeiten sind, Produkte durch geistiges Eigentum vor Wettbewerbsprodukten zu schützen, desto schmaler wird der Bereich, auf dem sich die Vorteile des statisch effizienten Wettbewerbsmarkts auswirken. Dies ist insbesondere dann problematisch, wenn – wie heutzutage – der Gesetzgeber kaum noch in der Lage ist, einen gerechtfertigten Schutzbedarf abzugrenzen.

Für den Handel mit geistigem Eigentum ergeben sich einige Besonderheiten, die sich deutlicher im Patentrecht zeigen: Der klassische Monopolcharakter, also als einziger Anbieter eines Guts auf dem Markt tätig zu sein, ist nicht Gegenstand des Rechts.[165]

Infolge des breiter definierten Immaterialguts im Patentrecht tritt die freiheitsbeschränkende Wirkung des geistigen Eigentums stärker in den Vordergrund. Durch den abstrakten Charakter muss der Rechtsinhaber das geistige Gut gar nicht nutzen. So kann das handelbare Verbotsrecht dem Höchstbietenden unter Umständen durch vollkommene Nichtnutzung am meisten Gewinn bringen. Ob man allgemein sagen kann, dass der Monopolist weniger innovativ ist als der Unternehmer im Wettbewerb, konnte aufgrund des besonderen Gegenstands dieser Arbeit nicht festgestellt werden. Es erscheint wahrscheinlich, dass der Monopolist in dem ihm zur ausschließlichen Nutzung zugeordneten Bereich geringes Interesse an eigenen oder fremden Neuerungen hat, weil er den Markt sowieso allein beliefern kann.[166] Ein Softwarehersteller wird nicht dann mehr Entwickler einstellen, wenn der stärkere Schutz die Möglichkeit verschafft, den Gewinn zu verdoppeln, sondern vor allem, wenn seine Gewinne sinken, weil er keine Monopolrenten mit der alten Techniken mehr erzielt. Durch die Verminderung des Wettbewerbs werden potentielle Produktionsfaktoren in andere Branchen

[164] Vgl. Abschnitt 4.1.4.4.

[165] Bei den Privilegien und in den Patentgesetzen des 19. Jahrhunderts war zumindest noch eine Ausübungspflicht üblich. Im Patentrecht des 19. Jahrhunderts gab es aus diesem Grund auch einen Streit über die Zwangslizenzierung. Das deutsche Patentgesetz 1877 ging einen Mittelweg, indem das Patent wieder aberkannt werden konnte, wenn der Patentinhaber die Erfindung nicht binnen drei Jahren in angemessenen Umfang zur Ausführung brachte. Dies konnte auch durch Lizenzerteilung geschehen. Vgl. zu § 11 des Patentgesetzes 1877 Klostermann, *Patentgesetz 1877*, S. 184–195. Wenn Lizenzeinnahmen erzielt werden, geht es um die Verteilung der Erlöse, nicht um die Allokation eines Guts.

[166] Vgl. etwa Gilbert/Newbery, *Preemptive Patenting*. Vgl. das Beispiel James Watt, der sich angeblich weniger um die Fortentwicklung der Technik, denn um die Verwertung des Patents gekümmert hat; Boldrin/Levine, *Against Intellectual Monopoly*, S. 1–4, sowie die Kritik daran, Selgin/Turner, *Watt, Again?*.

gedrängt.[167] Die Bemühungen der durch das Ausschließlichkeitsrecht geschützten Akteure beschränken sich darauf, ihre Position abzusichern. Diese Absicherung kann auch durch den Erwerb von Sperrpatenten[168] geschehen. Ein Sperrpatent wird vom Inhaber mit dem höchsten Gewinn genutzt, indem die dem Rechtsinhaber vorbehaltene Handlungsmöglichkeit von niemanden genutzt wird. Wenn der Inhaber des geistigen Eigentums nicht mehr selbst produziert oder das geistige Werk nicht für die Produktion erschafft oder erwirbt, sondern nur zu dem Zweck, Wettbewerber zu behindern, verfehlt das geistige Eigentum sein idealtypisch definiertes Ziel.

Im Bereich des Patentrechts zeigt sich in den letzten Jahrzehnten die Raffinesse, gar nicht mehr selbst zu entwickeln oder zu produzieren, sondern nur noch Patente aufzukaufen und abzuwarten, bis ein anderer Akteur das Patent nutzt, um von diesem dann Schadensersatz zu verlangen. Obwohl mit wertenden Urteilen[169] versucht wird, die Wahrnehmung der Rechte als Missbrauch zu brandmarken, entspricht das Handeln der als *Patenttrolle* bezeichneten Akteure vollständig dem Charakter des geistigen Eigentums. Dass der Gesetzgeber ein anderes Ziel mit dem geistigen Eigentum verfolgt, ändert die Wirkung des Rechts nicht. Dem geistigen Eigentum wird eine Anreizwirkung zugemessen, die sich nicht im Recht widerspiegelt. Es verselbständigt sich und löst sich immer weiter von der zugrundeliegenden Zweck-Mittel-Relation. Selbst wenn man aus anderen Gründen eine Subvention der *Produktion* (nicht der Allokation) geistiger Güter für notwendig erachtet, bietet ein übertragbares Verbotsrecht keinerlei allokative Effizienz im Hinblick auf das geschaffene geistige Gut.

Auch im Urheberrecht ist diese Tendenz zu erkennen. Im Laufe der Zeit löste sich das Schutzrecht immer weiter von der bloßen Konzentration der Nachfrage auf den Inhaber des Rechts (Monopolcharakter im Sinne, dass der Rechtsinhaber das Recht als Schutz gegen Wettbewerbsangebote nutzt). Die Abkehr vom reinen Monopolcha-

---

[167] Mises, *Nationalökonomie*, S. 264.

[168] Vgl. Krasser, *Lehrbuch Patentrecht*, S. 47.

[169] In der Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und den Rat vom 3. 4. 2007 zur Vertiefung des Patentsystems in Europa werden diese widersprechenden Aspekte deutlich: Einerseits wird beklagt, dass viele Unternehmen nicht von den bestehenden Möglichkeiten zum Schutze ihres geistigen Eigentums vollständigen Gebrauch machten. Hierdurch könne die weitere Entwicklung zu einer wissensbasierten Wirtschaft beeinträchtigt werden. KMU und Universitäten würden oft nicht wissen, wie sie am besten ihre Patentrechte zum Schutz und zur Verwertung ihrer Erfindungen nutzen könnten. Aus diesem Grund seien Maßnahmen zur Unterstützung der Nutzung geistigen Eigentums, einschließlich Patenten, neben einer erschwinglichen und wirksamen Durchsetzung der Rechte, von ganz wesentlicher Bedeutung. Umgekehrt wird die Durchsetzung der Patentrechte beklagt, wenn es bloß eine neue Methode sei, Kapital aus einem Patent zu schlagen: »Patenttrolle *sind Patentinhaber (häufig Investoren, die Patente billig von gescheiterten Unternehmen erwerben), die diese Rechte benutzen, um Unternehmen mit Verletzungsklagen und einstweiligen Verfügungen zu bedrohen, und diese zum Abschluss finanzieller Übereinkünfte zwingen, um einen kostenaufwendigen Rechtsstreit zu vermeiden. Diese Bedrohungen können sich potentiell auf einen gesamten Industriesektor auswirken.*«

rakter (aktiver Alleinanbieter) ist ein langsamer Prozess. Der Wandel im Urheberrecht vollzieht sich langsam, indem der Schutzbereich des sogenannten Immaterialguts im Sinne eines Eigentums immer weiter ausgedehnt wurde, bis das Immaterialgut zu einer Art virtuellem Grundstück mit unscharfen Grenzen stilisiert wurde, dessen Betreten ohne Gestattung des Rechtsinhabers als rechtswidrig und ersatzpflichtig eingestuft wurde. Beispielsweise wurden Bearbeitungen, Umgestaltungen, längere Zitate, Zusammenfassungen oder Adaptionen vom Immaterialgut erfasst, die zuvor nicht als Rechtsverletzung angesehen wurden. Neue technische Möglichkeiten führten zu einer weiteren Wandelung des Immaterialguts, indem etwa das Immaterialgut eines Romans in einem Film verkörpert sein kann. Heute haben Rechtsinhaber Ansprüche gegen Personen, die weder Wettbewerber sind, noch die typischen Folgen des Wettbewerbs hervorrufen.[170] Auch wenn ein Schaden in Form eines entgangenen Gewinns ausgeschlossen ist und selbst dann, wenn der Verletzer dem Rechtsinhaber einen Vorteil verschafft, können die Rechtsinhaber Ansprüche auf einen Ausgleich haben.[171]

Im Zeitraum bis 1900 stand jedoch die Unterbindung des Nachdrucks im Vordergrund. Der Gegenstand des Immaterialguts war noch so eng gefasst, dass man nicht wie bei einem Sperrpatent von einer vollständig funktionswidrigen Nichtnutzung ausgehen kann. Bei Büchern waren diese Nachteile nicht feststellbar. Verleger erwerben Rechte an Werken (zumindest: nahezu ausschließlich) mit der Absicht der Veröffentlichung.[172] Ferner soll es aus persönlichkeitsrechtlichen Gründen ein Recht auf Unterbindung der Verbreitung geben, wobei dies aber nicht mit der unzureichenden Nutzung aus ökonomischen Gründen verwechselt werden darf. Autoren sind in der Regel an einer weiten Verbreitung interessiert. Für sie gilt genauso wie für Salz oder Computertomographen: Wie gelangen ihre Werk am besten und günstigsten dorthin, wo es eine Nachfrage gibt. Die Schwierigkeit liegt nur darin, wie sich dies mit dem ökonomischen Prinzip, dass nur für knappe Güter ein Entgelt bezahlt wird, vereinbaren lässt.

Beim Handel mit geistigem Eigentum an Texten kann man seit Jahrhunderten jedenfalls immer eine Richtung der Bewegung feststellen: Vom Urheber weg zum Verleger. Der Vertragspartner des Autors ist in der Regel der Verleger.[173] Die Verleger betreiben unter Umständen untereinander Handel mit den Schutzrechten; in Ausnahmefällen kaufen auch Kapitalrentiers (im Gegensatz zum Inhaber von Pro-

[170] GORDON, *Intellectual Property*, S. 619.

[171] Heutzutage wird diskutiert, ob Suchmaschinenbetreiber, die erst Produzenten und Konsumenten zusammenbringen und früher als Händler dafür ein Entgelt erhielten, an die Rechtsinhaber ein Entgelt bezahlen müssen.

[172] BOYTHA, *Historische Wurzeln*, 89, hält Ausnahmen für möglich.

[173] HUTTER, *Medienökonomik*, S. 75.

duktivkapital) die Rechte. Die Möglichkeiten zur (finanziellen) Wertschöpfung durch das geistige Eigentum vergrößern sich auf jeder Handels- und Produktionsstufe, also je näher das Recht in der Kette vom Urheber als ersten Inhaber zum Konsumenten gelangt. Das Ausschließlichkeitsrecht wird in der Regel in der Verwertungskette bis zu dem Vertriebsunternehmen weiter veräußert, bei dem sich der Handel mit den Werkexemplaren wieder auf den Einzelhandel teilt. Das exklusive Recht muss auf jeder Stufe beherrschbar und darf nicht zu zersplittert sein. So endete die Übertragungskette im Buchhandel in der Regel beim Verleger, da die Verleger den Einzelhandel nicht kontrollieren konnten und auch nicht in der Lage waren, einen eigenen Vertrieb aufzubauen.[174] Anders entwickelte es sich beispielsweise im US-amerikanischen Filmmarkt. Dort endete die vertikale Integration bei der Versorgung des Konsumenten, also den einzelnen Filmtheatern, die den Filmstudios gehörten (bis 1948 die Entflechtung angeordnet wurde).[175]

Die großen Rechteverwerter zeichnen sich zumeist durch geringe Innovationsbereitschaft aus: Sie reproduzieren bereits Bekanntes in leicht gewandelter Form. Die Suche nach neuen Talenten oder Marktlücken wird den engagierten Kleinunternehmen überlassen. Da das Recht wie ein Handelsgut kapitalisiert ist, werden die wertvolleren oder aussichtsreichen Rechte – heute auch Kleinverlage in toto – in der Regel von den kapitalstärksten Unternehmen aufgekauft und verwertet, die einerseits ihre regelmäßig besseren Vertriebs- und Marktingmöglichkeiten nutzen, andererseits aber wie in anderen Branchen mit Größenvorteilen die Struktur der Anbieter mit wenigen marktbeherrschenden Unternehmen und einer Vielzahl unbedeutender Kleinunternehmen verfestigen. Schon 1776 stellte Condorcet fest, dass derartige Rechte nicht nur die Aktivität verminderten, sondern sich in wenigen Händen konzentrierten (die eine beachtliche *Steuer* für minderwertige Waren verlangten).[176]

Dies ist auch für das Urheberhonorar von Bedeutung. Wie hoch das Angebot eines Verlegers ausfällt, hängt von seinen Erwartungen ab, wieviel er mit dem Erwerb des Nutzungsrechts wird verdienen können, also um welchen Betrag der Umsatz mit den Werkexemplaren den Aufwand voraussichtlich übersteigen wird. Da sein Gewinn bei einer exklusiven Nutzungsrechtseinräumung wahrscheinlich höher ausfällt, wird er für die Übertragung des Ausschließlichkeitsrechts einen höheren Betrag anbieten, sofern er für ein einfaches Nutzungsrecht überhaupt ein Entgelt anbietet. Schließlich

[174] Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 6.1.

[175] Vgl. US-Supreme Court, United States v. Paramount Pictures, Inc., 334 US 131 (1948). Wie weit die vertikale Integration geht, hängt von vielen Details ab. Angesichts der zunehmenden Stärke des Handels im Buchmarkt, in dem inzwischen große Einzelhandelsketten einen Rabatt in Höhe 50 % fordern und auch erhalten, wäre eine vollständige vertikale Integration möglich, so dass bestimmte Titel nur noch bei bestimmten Einzelhändlern erhältlich wären.

[176] Condorcet, *Fragments*, S. 311.

droht dem Verleger bei einem einfachen Nutzungsrecht jederzeit die Gefahr von Konkurrenzangeboten. Der Autor wird, wenn ihm das Angebot zu niedrig erscheint, den Selbstverlag in Betracht ziehen, der aber zahlreiche andere Nachteile für den Autor hat. Für den Autor ist es besser, wenn er das Ausschließlichkeitsrecht übertragen kann, weil der Verleger höhere Gewinne erwirtschaften kann. Wenn der Verleger höhere Gewinne erzielt, kann der Autor zumindest teilweise hieran partizipieren und so auch seine Einnahmen erhöhen. Das Schutzrecht und die dem Autor eingeräumte Möglichkeit, das Recht zu übertragen, führen demnach zu einem höheren Honorar. Umgekehrt gilt aber auch: Wenn Monopole übertragen werden können, also als geistiges Eigentum ausgestaltet sind, führt die Übertragung zu einem höheren Preis, wobei die Preissteigerung nur zu einem Teil durch das Autorenhonorar bedingt ist.

Die zu Beginn des Abschnitts dargestellte Meinung, man müsse den geistigen Güter einen eigentumsähnlichen Schutz zusprechen, damit die Vorteile des Markts wirken können, bleibt aber ein Zirkelschluss, denn der Schutz des Immaterialguts erfolgt durch die Aufhebung des Wettbewerbs. Das Zusammengesetzte – die vorteilhaften Wirkungen des Markts ergeben sich aus Angebot und Nachfrage unter Wettbewerbsbedingungen – wird nicht mehr untersucht, sondern die Funktionsfähigkeit des Marktes als gegeben vorausgesetzt, obwohl man, um die Vorteile des Marktes zu erreichen, ihn außer Kraft gesetzt hat.[177] Fassen wir die Ergebnisse zusammen:

1. Eine Verfügungsmöglichkeit über das Immaterialgut ist nicht erforderlich.

2. Das Schutzobjekt des Urheberrechts ist weder das Immaterialgut, noch die Leistung des Urhebers, sondern die appropriierte Chance, Marktmacht auszuüben. Auf dem Markt wird ein Anti-Gut gehandelt, das der Be- oder Verhinderung der Nachfragebefriedigung dient.

3. Gleichwohl wird das Recht dorthin übertragen, wo es den höchsten Gewinn verspricht. Es wird fast immer auf einen Verleger übertragen, da es dort infolge des stärker wirkenden Marktfehlers einen höheren Gewinn ermöglicht als auf Autorenebene. Dies kann auch für die Autoren vorteilhaft sein.

4. Die Übertragung vom Autor auf den Verleger ist für die am Vertrag unbeteiligten Konsumenten nachteilig. Geistiges Eigentum verhindert die optimale

[177] Es ist das bereits in Abschnitt 2.2.2.1 angesprochene Problem, dass man nicht aus einer Summe von einzelnen Faktoren auf das Ganze schließen kann. Man kann den Markt nicht einfach in Angebot und Nachfrage aufspalten und dann nur das eine Element zum Gegenstand der Untersuchung machen. Kant, *Kritik der reinen Vernunft*, S. 300 f. hat dies allgemeiner ausgedrückt: *»Das Dasein des schlechthin Einfachen [kann] aus keiner Erfahrung oder Wahrnehmung, weder äußeren noch inneren, dargethan werden«*. Das Einfache sei eine *»bloße Idee, deren objective Realität niemals in irgend einer möglichen Erfahrung«* erfasst werden könne.

Allokation. Es wäre aus Sicht der Allgemeinheit besser, wenn das Immaterialgut entweder gar nicht geschützt wäre. Die zweitbeste Lösung ist der Ausschluss der Übertragung exklusiver Rechte.

5. Die Nachfrage nach einem existierenden geistigen Gut ist Mittel, um ein bestehendes Bedürfnis des Publikums zu erkennen. Die Informationen sind aber für das existierende Werk belanglos, denn dessen Schaffung ist abgeschlossen.

6. Preis- und Mengensignale können ein Indiz für Autoren und Verleger sein, welche noch zu schaffende oder neu aufzulegende Werke auf ein Interesse des Publikums stoßen können. Viele versuchen deshalb, dieses Bedürfnis (im kulturellen Bereich wird dies als Trend, Zeitgeschmack, Mode etc. bezeichnet) ebenfalls zu befriedigen, indem sie entsprechende Werke verfassen und auf den Markt bringen. Dies betrifft aber nicht den Gegenstand dieses Abschnitts (existierende geistige Güter), sondern die Schaffung neuer geistiger Güter. Der Markt liefert insoweit aufschlussreichere Informationen, wenn das geschaffene Gut unter Wettbewerbsbedingungen verwertet wird.

Geistiges Eigentum wird oft mit dem *geistigen Gut* verwechselt oder gleichgestellt, obwohl es keine Bedingung für das Entstehen oder den Wegfall des geistigen Guts ist, sondern eine Verteilungsregel, die mittels Verbot bestimmt, wer die ökonomischen Vorteile aus einem abstrakt umschriebenen Handeln ziehen darf und wer nicht. Die gesetzlichen Regelungen bestimmen, unter welchen Bedingungen das Verbot in Kraft tritt, welche Reichweite das Verbot (*Immaterialgut*) hat und wer davon betroffen ist. Das Verbot dient nicht der Befriedigung eines Bedarfs, sondern der Behinderung oder Verhinderung der Nachfragesättigung. Es hat aus wirtschaftlicher Sicht einen Vermögenswert, weil der Gegenstand des geistigen Eigentums eine ökonomische Chance monopolisiert und damit der aus Sicht des Rechtsinhabers störende Wettbewerb ausgeschaltet werden kann. Das geistige Eigentum führt zu einem Marktversagen, weil das Mittel des geistigen Eigentums sich auf die Herbeiführung des Marktversagens beschränkt. Es soll Marktmacht schaffen. Fällt das geistige Eigentum weg, kann die sich aus dem geistigen Gut ergebende ökonomische Chance weiterhin unter Wettbewerbsbedingungen genutzt werden. Der einzige, aus ökonomischer Sicht nachvollziehbare Grund für die Schaffung der Marktmacht liegt in dem durch die Möglichkeit eines höheren Gewinns induzierten Anreiz, neue Immaterialgüter zu schaffen.

4.3 Autorenhonorar und Novitäten

4.3.1 Einsatz der Arbeitskraft

Die Schaffung neuer Werke erfolgt durch geistige Tätigkeit. Bei der Arbeitskraft geht es darum, in welche Art der Tätigkeit diese investiert wird, wobei die Verwertung über den Markt erfolgt. Man kann von einer Allokation der Arbeitskraft und Kreativität sprechen, die auf unterschiedliche Art eingesetzt (aber nicht übertragen) werden können. Der Anreiz zur schriftstellerischen Tätigkeit kann auf unterschiedlichen Motiven beruhen und kann mit unterschiedlichen Methoden erhöht werden (Honorar, berufliches Fortkommen, Patronage, Ehrungen, Preisverleihungen, gesellschaftliche Anerkennung etc.).

Die Trennung zwischen der Arbeit und dem Arbeitsergebnis kann auf den ersten Blick als ein methodisch falscher Ansatz erscheinen, insbesondere wenn man den Gerechtigkeitsgrundsatz, eine Person müsse ein Recht am Produkt seiner Arbeit oder Gedanken haben, in Betracht zieht. Sieht man einmal davon ab, dass dies auf die arbeitsvertraglich gebundenen Personen regelmäßig sowieso nicht zutrifft, da sie für ihre Arbeitskraft nur Geld erhalten (und demnach unserer System insgesamt an einem schweren Gerechtigkeitsmangel leiden müsste), wurde im vorhergehenden Abschnitt dargelegt, dass das Arbeitsergebnis etwas anderes ist als das Ausschließlichkeitsrecht. Das Arbeitsergebnis ist zunächst nur das Manuskript, an dem der Autor ein natürliches Monopol hat, so wie der Bäcker am von ihm gebackenen Brot. Die tatsächliche Verfügungsgewalt und das sie schützende Recht endet, wenn das Brot oder Manuskript veräußert wird. Bei der Arbeitskraft geht es um die Frage, auf welche Art sie genutzt werden soll, also ob jemand schöpferisch oder erfinderisch tätig werden soll oder auf andere Art sein Einkommen erzielt (Allokation der Arbeitskraft und Kreativität).

In den utilitaristischen Begründungen wird zwar als Folge eines unterstellten Marktversagens die Behauptung aufgestellt, es werde *zu wenig* in die Entwicklung neuer geistiger Werke investiert. Aber wieso diese Behauptung mehr als eine forsche Behauptung sein soll, ist ungeklärt. Selbstverständlich können nicht alle in einer auf Arbeitsteilung beruhenden Gesellschaft ihr Einkommen als Schuster, Bankier, Musiker oder Buchhalter verdienen, aber wann genau eine optimale Verteilung gerade im vom Urheberrecht betroffenen Bereich erreicht ist, lässt sich abstrakt nicht bestimmen.[178]

---

[178] Wie Landes/Posner, *Economic Analysis of Copyright Law*, S. 341–343, Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*, S. 29 f., und andere ein optimales Stadium ermitteln oder die effiziente Allokation der Ressourcen mittels Urheberrechts berechnen wollen, ist ein Mysterium (eine Rechnung mit ausschließlich unbekannten Variablen).

Man gerät bei außergewöhnlichen Leistungen mit theoretischen Annahmen zwangsläufig in Schwierigkeiten. Ab einer gewissen Menge liegt eine Überproduktion vor, weil die Konsumenten nicht mehr in der Lage oder nicht mehr Willens sind, noch mehr zu lesen. Verzerrungen können auch dazu führen,

Teilweise wird im Hinblick auf den Anreiz zur Schaffung der Werke oder Erfindungen auf die externen Effekte verwiesen. In den letzten Jahren hat sich zwar die Diktion gewandelt: Es ist nicht mehr von der Internalisierung positiver externer Effekte oder der Schaffung von Marktmacht die Rede, sondern vom Ausschluss der Trittbrettfahrer.[179] Allerdings ist dies nur ein anderes Wort für den im Prinzip gleichen Tatbestand. Der Unterschied, dass Trittbrettfahrer sich *aktiv* einen Vorteil verschaffen, während externe Effekte oft oktroyiert sind, ist für die Tatbestände des Urheberrechts nicht von Bedeutung, da für die Verletzung des Urheberrechts das dem Rechtsinhaber zugeordnete Werk genutzt worden sein muss.[180] Ob man von der Internalisierung positiver externer Effekte spricht oder andere von der unentgeltlichen Nutzung ausschließt, weil es sich um (mit moralischem Unterton) Trittbrettfahrer handelt, hat keinen entscheidenden Einfluss auf die Methode.

Wieso allerdings Gründe für die *Allokation* existierender körperlicher Güter eins zu eins auf den *Anreiz zur Schaffung* neuer, bislang nicht existierender geistiger Güter übertragen werden können, bleibt im Dunklen. Bei Neuerungen kann man nur in beschränktem Maß den Erfolg des Arbeitseinsatzes vorhersagen. Eine rationale Entscheidung wäre mit so vielen Unsicherheiten behaftet, dass das Ergebnis der Ermittlung der externer Effekte reine Spekulation ist. Die der Internalisierung zu Grunde liegende Überlegung, der Handelnde würde bei den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten seiner Arbeitskraft über das Mittel der Internalisierung die Wirkungen des noch zu schaffenden geistigen Guts ermitteln, die negativen von den positiven saldieren und so die effizienteste Nutzung wählen, ist eine Illusion. Im Voraus lässt sich kaum bestimmen, welcher Einsatz der persönlichen Kräfte und Fähigkeiten zu einem besseren Ergebnis führt. Man kann zwar aufgrund der Marktlage und den eigenen Interessen und Fähigkeiten schätzen, ob eine Tätigkeit in der einen oder anderen Ausrichtung ein höheres Einkommen verspricht (Wirtschaftsprüfer, Poet oder Buchhalter?). Aber bei der Schaffung neuer Werke sind solche Erfolgsberechnungen unmöglich. Selbst wenn man weiß, dass man alle positiven externen Effekte internalisieren kann, weiß man nicht, wie groß diese sein werden. Man hat es mit einer Unbekannten der ökonomischen Theorie, der Nachfrage beziehungsweise den Präferenzen, zu tun, die eine Berechnung des Ergebnisses unmöglich machen.[181]

Ferner soll diese rationale Entscheidung auch noch durch wertverzerrende Maß-

dass beispielsweise Reformer wie Stein, Hardenberg oder Humboldt sich einer subventionierten Tätigkeit gewidmet und Romane verfasst hätten, was wohl nicht dem Sinn der Förderung entsprochen hätte.

[179] Ausführlich Lemley, *Free Riding*, S. 1033–1046.

[180] Im Patentrecht ist hingegen auch der gegenteilige Effekt möglich: Bei einer Doppelerfindung kann der erste Anmelder aufgrund der Schadensersatz- und Bereicherungsansprüche gegen den Verletzer dort ernten, wo er nicht gesät hat.

[181] Die von Pareto eingeführten Indifferenzkurven tragen in diesem Zusammenhang auch nichts zur Klärung bei.

nahmen gesteuert werden, denn geistiges Eigentum hat eine Wirkung wie Bannrechte, Privilegien, Monopole, Schutzzölle, andere Arten von Ausschließlichkeitsrechten oder Subventionen. Es ist zwar offenkundig, dass Dritte für die durch das Werk geschaffenen Möglichkeiten ein *gewisses Etwas* zu bezahlen bereit sind und dass als Entlohnung des Autors auch etwas bezahlt werden muss. Aber ob nun ein Prozent oder nahezu alle der (wie auch immer definierten)[182] positiven externen Effekte internalisiert werden sollen, und nach welchen Kriterien diese zu bestimmen sind, lässt sich mit ökonomischen Effizienzkriterien nicht bestimmen.[183] Da es sich bei der schöpferischen Leistung und dem Arbeitsergebnis um unterschiedliche Güter handelt, muss der Anreiz für die innovative Tätigkeit aus ökonomischer Sicht lediglich ausreichend sein, dass die Innovation geschaffen wird. Die Belohnung kann vollkommen getrennt werden von der potentiellen Marktergiebigkeit unter Monopolbedingungen und dem Entgelt, das die Nutzer für den Gebrauch der Innovation zu bezahlen bereit sind.[184]

Wenn es um die Verwendung der Arbeitskraft geht, lässt sich eine Sonderbehandlung aufgrund unterschiedlicher Arbeitsergebnisse unter dem Gesichtspunkt der Internalisierung externer Effekte nicht rechtfertigten. Die Gründe, die für die Internalisierung der externen Effekte vorgebracht werden, lassen sich also überhaupt nicht auf die vom Urheberrecht geregelten Sachverhalte anwenden (nicht auf die Schaffung neuer Werke, nicht auf die Allokation der Arbeitkraft, nicht auf den Anreiz zur Schaffung neuer Werke und auch nicht auf das Arbeitsergebnis).

Die Menschen haben ein natürliches Monopol an ihrer Arbeitskraft. Wenn jemand ein herrenloses Grundstück bearbeitet, wird nach Lockes Arbeitstheorie dem ersten Bearbeiter nicht nur das Eigentum am Ergebnis der Arbeit, sondern auch am Grund zugesprochen. Der Großteil des durch das erste Bearbeiten appropriierten Wertes war nicht vom Eigentümer geschaffen worden, sondern zuvor bereits vorhanden. Das Eigentum erstreckt sich auf mehr als das Ergebnis der Arbeit und führt zum Ausschluss aller anderen an diesem Mehr. Die vom geistigen Eigentum geschützte schöpferische Leistung zeichnet sich nach vielfach vertretener Ansicht dadurch aus, dass der Urheber (und auch der Erfinder) das Volksvermögen um den Wert des neu geschaffenen Gutes

---

[182] Vgl. etwa die bei Czygan, *Marktversagen im Hörfunk*, S. 44, dargestellten, nebulösen Vorteile Dritter: *»Der Einzelne hat also einen Nutzen davon, wenn andere Bürger über das Radiohören ihre Bildung erhöhen …«* Selbst Gordon, *Intellectual Property*, S. 622, geht davon aus, dass nicht alle positiven externen Effekte internalisiert werden sollen.

[183] Man kann natürlich sagen, dass eine Internalisierung eher angezeigt ist, je näher die Nutzung des Dritten an der Vorlage ist, weil man auf diese Art sicherstellt, dass Dritte eher gefordert werden, Eigenes zu schaffen. Diese Frage braucht hier nicht weiter erörtert werden, da Parallelausgaben jedenfalls hierunter fallen würden.

[184] Arrow, *Allocation of Resources for Invention*, S. 616–618. Nach Lemley, *Free Riding*, S. 1065, genügt hierfür, dass die durchschnittlichen fixen Kosten für die Schaffung des geistigen Guts gedeckt werden können.

bereichert. Das ihm zustehende Alleinrecht beziehe sich nicht auf ein Gut, das vorher der Gesamtheit gehört habe und durch die Appropriation dieser entzogen werde. Dies sei der Unterschied zu anderen Monopolen wie Salz- oder Tabakmonopolen, bei denen ein bereits vorhandenes Gut einzelnen zur alleinigen Ausbeute zugeordnet wurde.[185] Es sei nicht gerecht, wenn die sogenannten Trittbrettfahrer die fehlende Ausschließbarkeit ausnützen, um ohne Gegenleistung das Gut nutzen zu können.

Diese Sichtweise ist, wie gesehen, in mehrfacher Hinsicht falsch. Das Recht schützt das Ergebnis der geistigen Tätigkeit nicht. Wenn ein Autor andere von der Nutzung ausschließen will, darf er es nicht veröffentlichen. Auf diese Art lassen sich aber keine Einnahmen erzielen. Wenn ein Bauer seine Ernte zu Markte trägt, verliert er das Eigentum an seinem Arbeitsergebnis. Das bloße Tauschprinzip soll aber für den Urheber nicht gelten. Bei geistigen Leistungen wird das Arbeitsergebnis durch ein abstraktes Recht definiert und vergrößert. Die über den Markt erwirtschaftete Ernte als Gegenleistung soll über das abstrakt definierte Ausschließlichkeitsrecht erfolgen.

Im vorhergehenden Abschnitt wurde festgestellt, dass der Autor bei einem übertragbaren Ausschließlichkeitsrecht ein höheres Honorar fordern kann. Allerdings ist dies nur eine Momentaufnahme, die sich aus einer bestimmten Situation ergibt: dem aktuellen Marktgeschehen. Sie muss aber nicht stimmen, weil die Rückkoppelung über den Markt nicht in die Analyse einbezogen wird. Durch das Urheberrecht finden einige Veränderungen im Gefüge statt, weil nicht nur das Arbeitsergebnis veräußert wird, sondern durch das geistige Eigentum auch der Marktwert der Arbeit des Autors potenziert und der Autor mittelbar subventioniert werden soll.

4.3.2 Mythos der kläglichen Honorare

In der Sekundärliteratur werden die Annahmen der utilitaristischen Begründung des geistigen Eigentums bestätigt, so dass man ohne Untersuchung des tatsächlichen Geschehens nicht auf die Idee käme, der wirkliche Verlauf könne sich nicht entsprechend der Theorie verhalten haben. Weil die Theorie sagt, dass die Autoren ohne Ausschließlichkeitsrecht um die Früchte ihrer Leistungen gebracht werden müssen, war dies auch so. Die Ideologie bestimmt das Bild der Wirklichkeit.

Die Qualität des Urheberrechts wird oft danach beurteilt, inwieweit es den Interessen der bekannten Urheber entgegenkommt. Viele Beurteilungen beruhen auf der Feststellung, dass ein berühmter Autor finanziell gut, oder schlecht (durchschnittlich) gestellt war, und folglich die rechtliche Situation gut oder schlecht war. Dieser Ansatz ist unzureichend, denn das Recht soll kein Sonderrecht für einzelne Ausnahmeautoren sein, wenn der Rest weitgehend leer ausgeht. Die Arbeiten zeichnen ein Bild der deutschen Entwicklung, das zwar schlüssig die Theorie bestätigt, jedoch nicht mit

[185] Vgl. etwa Kohler, *Das Autorrecht*, S. 72.

der Wirklichkeit übereinstimmt. In der Sekundärliteratur wird über die Zeit ohne Urheberrecht ein Mythos vom schlecht bezahlten deutschen und vom gut bezahlten britischen Autor gepflegt. Das gezeichnete Bild sieht in etwa wie folgt aus:

> Reinhard Wittmann [...] hat den Weimarer Dichterfürsten [Goethe] zum ‚besthonorierten Autor seiner Zeit' erkoren. [M]an muß dieses Urteil aber wohl auf die deutschen Verhältnisse beschränken. In England verfuhr man in jeder Hinsicht großzügiger. Dort war um 1780 ein erfolgreiches Drama etwa 150 Pfund wert. Gelehrte Werke wurden sehr gut vergütet. Wenn Schiller für die erste Abteilung seiner *Geschichte des Dreißigjährigen Kriegs* einen Vorschuß von 400 Talern erhalten hatte, so war dies nach deutschem Maßstab enorm, nach englischem bescheiden: William Robertson mochte sich für seine Geschichte Schottlands noch mit 660 Pfund zufrieden geben, aber sein Buch über Charles V. wurde mit 4500 Pfund honoriert. David Humes *History of England* brachte dem Autor gut 3400 Pfund Sterling ein, und das zwischen 1754 und 1760, zu einer Zeit, als in Deutschland die Schriftsteller noch für ein Hundertstel solcher Beträge ihre Manuskripte abtreten. Wollte man eine englische Entsprechung zu Goethe suchen, so böte sich Walter Scott als Vergleich an. Der aber konnte es mit seinen Einnahmen auf 10 000 Pfund im Jahr bringen. Drei solcher Jahre, und Scott hatte mehr verdient, als Goethe in seinem ganzen langen Schriftstellerleben.[186]

Diese aus dem Jahr 2007 stammenden Stellungnahme entspricht der in Deutschland weitgehend allgemein vertretenen Auffassung.[187] Die Urteile beruhen in der Regel auf der Einschätzung, ob einige bekannte Autoren gut oder schlecht verdient haben: Wenn sie viel verdienten, soll das Recht gut gewesen sein, andernfalls schlecht. 99 von 100 Schriftsteller werden bei diesen Wertungen nicht berücksichtigt. So spiegeln Hume, Robertson oder Scott nicht das tatsächliche Bild wider. Hume schrieb auch fünfzehn Jahre an der über eine Millionen Wörter langen History of England, eine Zeitspanne, die den hohen Betrag relativiert. Man verfuhr in Großbritannien nicht *in*

[186] Janzin/Güntner, *Das Buch vom Buch*, S. 249. Im Hinblick auf die Honorare Scotts ist die Einschätzung verschoben, denn schon 1800 waren die oberen Einkommen in Großbritannien deutlich gestiegen (vgl. Tab. 3.23 und 3.24). Spitzengehälter unter den Angestellten von über 1000 Pfund waren um 1820 keine seltenen Ausnahmefälle mehr; vgl. Jackson, *British Incomes Circa 1800*, S. 269. Schleiermacher als Spitzenverdiener unter den deutschen Geistlichen kommt auf 3000 Taler im Jahr, britische Erzbischöfe auf 8000 £. Man kann also nicht von einem Faktor 10 ausgehen und 30 000 £ mit ca. 300 000 Taler gleich setzen. Allerdings kann man die Autoren entschuldigen, denn es handelt sich um eine weitgehend wörtliche Übersetzung von Bruford, *Germany in the eighteenth century*, S. 279.

[187] Vgl. etwa Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 30; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 143–149; Vogel, *Entwicklung des Verlagesrechts*, S. 307, jeweils m. w. Nachw. Außer zeitgenössischen Stimmen aus der Nachdruckzeit findet sich – soweit ersichtlich – lediglich bei Steiner eine andere Einschätzung.Steiner, *Autorenhonorar*, S. 345, hat sich ausführlich mit dem Autorenhonorar in der Zeit von 1750–1850 beschäftigt und stellt als einer der wenigen fest, dass die Nachteile des Nachdrucks für Autoren und Verleger bei weitem nicht so schwerwiegend gewesen sein können, wie immer behauptet wird.

jeder Hinsicht großzügiger – im Gegenteil: Die meisten Autoren waren *»notoriously, horribly poor«*.[188] Es handelte sich bei den gut bezahlten britischen Autoren nicht einmal um die Verfasser der jede Saison erscheinenden, aktuell angesagten und in der Gesellschaft und den Journalen diskutierten Titel, sondern um die großen Ausnahmen, die in etwa ein Promille der Veröffentlichungen ausmachten (ca. 50 Autoren von 1770 bis 1840 bei über 30 000 Neuveröffentlichungen).

Man kann die Vorteile eines Rechts nicht mit außergewöhnlichen Einkommen von drei (tatsächlich waren es mehr) Autoren im Laufe von sechzig Jahren belegen. Deutsche Autoren mit durchschnittlichen Honoraren verdienten bereits Einkommen im Bereich von etwa Jane Austen – und Austen gehörte schon zu den besserverdienenden britischen Autorinnen.

Für deutsche Autoren des ausgehenden 18. Jahrhunderts wird in der Sekundärliteratur ein *standesgemäßes* Einkommen als selbstverständlich vorausgesetzt, das im Bereich der höchstbesoldeten Beamten – eher im Bereich des Staatsrats (Minister), als im Bereich eines Professors oder Regierungsrats – angesiedelt sein soll.[189] Diese Forderungen sind wirklichkeitsfremd, weil ein konkretes Werk nur ein begrenztes wirtschaftliches Potential hat.

Bei der Einschätzung über die angeblich geringen Honorare fehlt es meistens an jeglichem Augenmaß dafür, wie hoch das Honorar überhaupt ausfallen kann. Wenn ein Buch für einen Taler 1500 Mal verkauft wurde, ein Drittel der Handel verlangte und ein Drittel die Druckkosten ausmachten, blieben für Verleger und Autor maximal 500 Taler. Wenn der Verleger noch Gemeinkosten in Höhe von zehn Prozent des Verkaufspreises hat – die Dessauer Gelehrtenbuchhandlung kam mit 8-1/3 % kaum über die Runden[190] – können sich Verleger und Autor vielleicht 350 Taler Überschuss teilen. Dieser möglichen Maximalrechnung eines Autors über den Gewinn hielten die Verleger entgegen, dass der vollständige Absatz des Buches unsicher und das investierte Kapital über längere Zeit gebunden sei. Die Verleger argumentierten regelmäßig auch mit der Mischkalkulation. Die hohen Gewinne des einen Buchs müssten die Verluste der anderen Bücher ausgleichen.[191] Es ist angesichts der begrenzten Nachfrage ersichtlich, dass die geforderte standesgemäße Lebensführung mit 800 bis 1200 Taler

[188] Vgl. Besant, *Pen and Book*, S. 4–9, der von Hunger, Bettelei, Selbstmorden, Schuldenturm und anderen Krisen der Autoren spricht.

[189] Vgl. etwa Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 143–149.

[190] Vgl. Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 64; Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 48. Der zu Beginn von der Gelehrtenbuchhandlung angesetzte Anteil am Ladenverkaufspreis von 6-1/3 % musste nach kurzer Zeit erhöht werden.

[191] Vgl. etwa Reich, *Der Bücher-Verlag*, S. 17 f; Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 31; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 39–41; Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 185. Wenn ein Werk Verlust einbrächte, würden die Autoren sich nicht daran beteiligen, so etwa Breitkopf 1793; vgl. Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 166.

jährlich – Urheberrecht hin, Urheberrecht her – dauerhaft nur in Ausnahmefällen erreicht werden konnte. Man darf nicht übersehen, dass das Einkommen der Autoren im System *der allseitigen Abhängigkeit* durch die Leistungsfähigkeit der Leser bedingt ist. Haben die Konsumenten niedrige Einkommen, ist die Höhe der möglichen Gegenleistung begrenzt.

Das verzerrte Bild über die angeblich niedrigen Einkommen findet sich auch in der rechtshistorischen Literatur. Die deutsche Rechtsliteratur verdrängt den vorteilhaften Verlauf der Nachdruckzeit, statt nach Gründen für das *»neue Wunder der Welt«*[192] zu suchen. In den rechtshistorischen Darstellungen wird zumeist nach einer Bestätigung vorgefasster Meinungen über die Vorteile des Urheberrechts gesucht. Da ohne Urheberrecht keine Entlohnung des Autors möglich sein darf, wird die Behauptung aufgestellt, dass in Deutschland um 1790 außer für einige Ausnahmen nur *»klägliche Durchschnittshonorare«*[193] bezahlt wurden. Wenn trotz (angeblich) ausbleibender Entlohnung eine nicht zu leugnenden Unzahl neuer Werke auch von herausragenden Autoren auf den Markt kam, wird dies wie folgt begründet: *»Bei der übersteigerten Ehrfurcht, welche künstlerischem und vor allem literarischen Schaffen in der Renaissance entgegengebracht wurde, widersprach eine finanzielle Entschädigung für die Verwertung der Werke des Dichters ganz entschieden seiner Würde.«*[194] Diese Geisteshaltung – die Ablehnung einer hohen Honorierung als ehrenrührig – soll bis weit in das 18. Jahrhundert hinein gegolten haben.

In der Tat wurde abschätzig über die Autoren um des Honorars Willen im ausgehenden 18. Jahrhundert geurteilt. Herder[195] fragte, wie in den Werken der Schriftsteller

---

[192] Menzel, *Deutsche Literatur. Tl. 1*, S. 4, über den florierenden deutschen Buchhandel.

[193] Vogel, *Urheber- und Verlagsrechtsgeschichte*, Sp. 55; Janzin/Güntner, *Das Buch vom Buch*, S. 248–250; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 143–149, 164–166, m. w. Nachw.

[194] Hilty, *Basel 1531*, S. 23. Mit den historischen Tatsachen hat das nicht viel zu tun, denn tatsächlich erhielten die erfolgreichen Maler und Dichter der italienischen Renaissance ganz beträchtliche Summen. Sie konnten sich von ihren Honoraren Häuser oder Landgüter kaufen (vgl. etwa Hauser, *Sozialgeschichte*, S. 359). Die nicht erfolgreichen Künstler erhalten – mit oder ohne Urheberrecht – in der Renaissance wie heute nur eine geringe Entlohnung. In Deutschland kam man in der Zeit der Renaissance von *literarischem Schaffen* kaum sprechen.

[195] Herder, *Über die Wirkung der Dichtkunst*, S. 210. Bekannt ist insbesondere Goethe, *Dichtung und Wahrheit*, 12. Buch, zu den Zeiten Klopstocks: *»Die Produktion von poetischen Schriften aber wurde als etwas Heiliges angesehen, und man hielt es beinah für Simonie, ein Honorar zu nehmen oder zu steigern. Autoren und Verleger standen in dem wunderlichsten Wechselverhältnis. Beide erschienen, wie man es nehmen wollte, als Patrone und als Klienten. Jene, die neben ihrem Talent gewöhnlich als höchst sittliche Menschen vom Publikum betrachtet und verehrt wurden, hatten einen geistigen Rang und fühlten sich durch das Glück der Arbeit belohnt; diese begnügten sich gern mit der zweiten Stelle und genossen eines ansehnlichen Vorteils: Nun aber setzte die Wohlhabenheit den reichen Buchhändler wieder über den armen Poeten, und so stand alles in dem schönsten Gleichgewicht. Wechselseitige Großmut und Dankbarkeit war nicht selten: Breitkopf und Gottsched blieben lebenslang Hausgenossen; Knickerei und Niederträchtigkeit, besonders der Nachdrucker, waren noch nicht im Schwange.«* Anzumerken ist, dass diese Äußerung stark

noch deren Genie enthalten sein könne, wenn sie mit den Buchhändlern *verhandelt und erhandelt* würden. Wie könnten diese noch von Vorteil für die Sitten sein, wenn im *»Tempel der Dichtkunst […] Wechslertische und Taubenkrämer, Rezensenten und Ochsenhändler ihr Gewerbe treiben.«* Aus derartigen Äußerungen lässt sich aber nicht schließen, dass kein Honorar verlangt wurde.

Sieht man einmal davon ab, dass die angeblich Jahrhunderte andauernde finanzielle Bescheidenheit wohl kaum zutreffend ist,[196] änderten sich ab 1770 die Umstände, denn das Honorar stand *»im Brennpunkte der neuen Entwicklung [und hat …] eine außerordentliche Steigerung erfahren* […] *Von Tag zu Tag wuchsen die Honorare – und damit die Zahl der Bücherfabricanten und die Höhe der Bücherpreise.«*[197] In dieser Zeit schrieben viele Autoren um des Geldes Willen. *»Die Menge der Schriftsteller, die Menge der Bücher, die ungeheure Menge der schlechten Bücher ist offenbar Folge der unglücklichen Erfindung, mit den Wissenschaften Geldwucher zu treiben […]«*, schrieb Krause 1776.[198] Heinzmann bekräftigte dies 1795:

> Ein schönes Honorarium (so nennt man den Schriftstellerlohn) rührt sie mehr, als die Ehre bey der Nachwelt zu leben, und im Buche der Menschheit eine würdige Rolle zu spielen. Sie wollen alles selbst bey gesundem Leibe geniessen, und darum kann sie diese Ehre nicht locken. Ganz Deutschland ist nun mit geldsüchtigen Autoren überschwemmt […] Ihr Hauptmotiv ist Geld-Erwerb.[199]

Bei der geäußerten Kritik an der Qualität der Werke muss zwischen dem Anspruch einiger Dichter oder Leser an die individuelle, unabhängige Kunst, den Zielen der Gelehrten und dem Markt unterschieden, und mit Augenmaß geurteilt werden. Zuvor schrieben zum Großteil noch Gelehrte für Gelehrte. Die als schlecht geschmähten Bücher wurden selbstverständlich nur gedruckt, weil es eine Nachfrage gab: *»Denn wenn ihre Schriften keine Käufer fänden, so würden die Buchhändler die Kosten des Verlags nicht darauf verwenden«*, wie die lapidare Feststellung zu den Ursachen für die *schlechten* Bücher lautete.[200] Der niederländische Großhändler Gosse schrieb 1771 an einen Nachdrucker französischer Werke im zu Preußen gehörenden Neuchâtel: *»Heute,*

---

idealisiert, denn bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts wurde deutsche Literatur kaum als besonders wertvoll angesehen. Das Lateinische und Französische war die gehobene Schriftsprache. Insofern kann dieses Zitat kaum als Beleg für eine sich über Jahrhunderte andauernde Geisteshaltung gewertet werden.

[196] Koppitz, *Bewilligung kaiserlicher Druckpivilegien*, S. 362.

[197] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 121; vgl. auch Prinz, *Buchhandel 1815 bis 1860*, S. 6.

[198] Krause, *Büchernachdruck (1783)*, S. 489. Vgl. auch Anonym, *Ursachen Vielschreiberey*, S. 326.

[199] Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 418. Vgl. zur Massenliteratur, den Ritterromanen und Geistergeschichten, die aus finanziellen Gründen geschrieben wurde, Schenda, *Volk ohne Buch*, S. 147–159.

[200] Die Bücher verkauften sich schnell und in hohen Stückzahlen; vgl. Anonym, *Ursachen Vielschreiberey*, S. 325, (um 1790) oder Hauff, *Bücher und Lesewelt*, S. 63–66, (um 1825).

mein Herr, ist es in unserem Geschäft absolut notwendig, dem gängigen Geschmack, dem Geschmack des Publikums, zu entsprechen. Gelehrte machen das oft falsch. Ein Buchhändler mit ausgedehnten Handelsbeziehungen kann den Publikumsgeschmack weit besser einschätzen als ein Wissenschaftler.«[201] Es wurde gedruckt, was das breite Publikum kaufte und las. Nicht selten gaben Verleger Bücher in Auftrag, weil sie eine aktuelle Nachfrage vermuteten.[202] Und offenbar gab es viele Autoren, die auf diese Art ihr Einkommen bestritten: *»Und gerade weil man leider! mit einigem Talente oder* favoir faire *würklich von der Schriftstellerey leben kann; so wird so viel schlechtes Zeug geschrieben; so laufen so viele Müssiggänger in der Welt herum, die sich allen bürgerlichen Geschäften entziehen, und ohne Talent und Behuf dazu, für Geld Bücher machen.«*[203]

Man kann es auch umgekehrt sehen: Weil die Einkommen so niedrig waren, mussten beispielsweise Professoren mit dem Schreiben zusätzliche Einkommen erzielen.[204] Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass das Einkommen der durchschnittlichen Schriftsteller im Vergleich zu den Alternativen so hoch war, dass es einen Anreiz zum Schreiben bot. Nach Goldfriedrichs[205] wohl übertreibenden Darstellung hat die Zahl der Autoren 1773 3000 betragen, 1787 bereits 6000: *»Das waren natürlich nicht alle, sondern nur die öffentlich genannten deutschen Bücherschreiber, ebenso, wie die 3000 bis 3500 Artikel, die die Meßkataloge der Jahre um 1790 verzeichnen, kein genaues Bild der Fruchtbarkeit geben: an einer ›Allgemeinen Deutschen Bibliothek‹ z. B., die dabei als eine Nummer zählt, arbeiteten die deutschen Schriftsteller nicht zu Dutzenden, sondern man kann fast sagen zu Hunderten, und welche Menge der Journale und der großen Fortsetzungen zählte Deutschland!«*

4.3.3 Leistungsanreiz und geistiges Eigentum

Wieso – so fragt man sich – verdiente der Durchschnittsautor in Deutschland mehr als der britische? Betrachtet man sich die Nachfrage, die angebotenen Titel und die Pro-

---

[201] Zitiert nach Darnton, *Wissenschaft des Raudrucks*, S. 29.

[202] In London entwickelte sich um die Mitte des 18. Jahrhundert die Grub Street zum Zentrum der Lohnschreiber (sog. *hack writers*); vgl. etwa Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 121–128 m. w. Nachw. In Deutschland folgte die Entwicklung einige Jahrzehnte später: 1795 hielt Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 425 f., fest: *»Die Buchhändler sind es, die die Modeartikel zu schreiben vorschlagen, und ihre Miethlinge in alle Ecken Deutschlands pensionieren. Ich kenne manchen solchen Souverain über ein Dutzend Autoren, der sie nach seinem Willen drehet und wendet, wie er es seinem Interesse zuträglich glaubt: er bestellt die Arbeit, wie der Manufacturist ein Stück Zitz bestellt, nach Form, Gehalt und Güte. Diesen allmächtigen Befehl befolgen die Federmänner ganz pünktlich; sie schreiben ab und setzen hinzu, wie ihnen befohlen ist.«* Vgl. Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 298–303; Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 29 f.

[203] Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 10.

[204] Vgl. etwa Anonym, *Bemerkungen zu den Ursachen der Vielschreiberey*, S. 502.

[205] Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 249.

duktdifferenzierungen in Deutschland und Großbritannien, wird ein Aspekt deutlich. Das an der Nachfrage ausgerichtete Angebot führte zu einer vielfach höheren Produktionsmenge. Dabei waren die Margen der Verleger bei einem einzelnen Druckexemplar zwar kleiner (die der Autoren höher!), jedoch wurde einiges über die bloße Masse der Bücher und die kürzere Umschlagszeit ausgeglichen. Vereinfacht: Wer mit einem Kapital von 100 Ware einkauft und diese einmal im Jahr für 150 verkauft, hat den gleichen Gewinn, wie derjenige, der 10 Mal im Jahr die gleiche Ware einkauft und für 105 verkauft. In beiden Fälle ist der Gewinn 50. Ein deutscher Verleger musste die wettbewerbsbedingt geringeren Gewinne je Druckexemplar insbesondere bei den erfolgreichen Werken durch mehr Titel ausgleichen und diese alsbald absetzen, um die Nachfrage vor dem Konkurrenten zu befriedigen. Die kürzere Umschlagszeit führte dazu, dass mehr Konsumenten schneller in den Genuss des gedruckten Werks kamen und die Kosten für die gedruckten Bücher nicht über Jahre oder Jahrzehnte nur totes Kapital waren.

Man kann einen Vergleich mit den unterschiedlichen Gewinnspannen des kleinen Krämers und des Großhändlers ziehen, das sich bei Smith[206] findet. Smith ging davon aus, dass der Preis eines Gutes sich aus der Grundrente, dem Kapitalgewinn und dem Arbeitslohn zusammensetzte, wobei zur Steigerung des Volksvermögens die Arbeitsleistungen (sowie der Außenhandelsüberschuss) beitrugen. Auch der Kapitalgewinn beruhte nicht auf unternehmerischer Tätigkeit: »*Man wird vielleicht auf den Gedanken kommen, der Kapitalgewinn sei nur ein anderer Name für den Lohn einer bestimmten Art von Arbeit, der Arbeit nämlich, welche in der Aufsicht und Leitung besteht. Er ist indessen durchaus verschieden, wird durch ganz andere Prinzipien bestimmt und steht mit der Größe, der Mühe und dem Geist jener vorgeblichen Arbeit, nämlich der Aufsicht und Leitung, in gar keinem Verhältnis. Er richtet sich immer nach dem Werte des aufgewendeten Kapitals und ist je nach der Größe dieses Kapitals größer oder kleiner.*«[207]

Ein kleiner Krämer in einer Hafenstadt bekommt einen Gewinn von vierzig oder fünfzig Prozent auf sein eingesetztes Kapital in Höhe von hundert Pfund, während ein bedeutender Großhändler am selben Ort kaum acht oder zehn Prozent auf sein eingesetztes Kapital in Höhe von zehntausend Pfund erzielt. Die Fähigkeiten und Kenntnisse des kleinen Krämers unterscheiden sich nicht wesentlich von denen des Großhändlers. Jedoch hat er nur ein kleines Kapital, und die Beschränktheit des lokalen Absatzmarktes würde auch nicht den Einsatz eines größeren Kapitals rechtfertigen. Nach Smith kann die hohe Gewinnspanne des Krämers jedoch nicht als (scheinbarer) Kapitalgewinn angesehen werden, sondern sei wahrer Arbeitslohn. Der kleine Krämer hat selten einen Wettbewerber zu erwarten, da er nur den Arbeitslohn

---

[206] Smith, *Wealth of Nations*, S. 129.
[207] Smith, *Wealth of Nations*, S. 66.

(heute würde man eher von marginalen Opportunitätskosten sprechen) verdient und keine erhöhten Kapitalgewinne. Wenn hingegen der Großhändler eine entsprechende hohe Gewinnspanne auf sein größeres Kapital erzielt, würden Wettbewerber die hohe Gewinnspanne durch günstigere Angebote auf ein deutlich niedrigeres Niveau reduzieren.[208]

Bei Büchern haben in Deutschland ähnliche Kräfte gewirkt. Wenn Werke auf einen kleinen Absatzmarkt trafen, waren die Gewinnspannen je Exemplar höher. Den Lesern war aus der Praxis der Zusammenhang von Auflagengröße, Qualität und Preis bekannt. Hohe Preise konnten bei Werken mit geringer Nachfrage durchaus gerechtfertigt sein. War hingegen die Nachfrage hoch, wurde der Titel durch den tatsächlichen oder drohenden Wettbewerb zum günstigen Massenartikel, der nur noch geringe Gewinnspannen zuließ. Es gab beliebte Autoren, deren Werke wie schon Luthers Schriften nahezu automatisch mit Erscheinen nachgedruckt wurden. Das Fehlen des Nachdruckschutzes verschlechterte nicht die Lage des Gros der von der Gemeinfreiheit profitierenden Autoren, sondern betraf den relativ kleinen Teil der Bestsellerautoren. Diese wurden zwar nicht schlechter behandelt, aber wenn ihre Werke zehn Mal häufiger abgesetzt wurden, erhielten sie möglicherweise nur das Dreifache. Dies ist kein grundsätzliches Problem, da positive Skaleneffekte an die Konsumenten weitergegeben werden sollen. Es entspricht einem typischen Verlauf, wenn der Wettbewerb funktioniert, und den typischen Anforderungen an einen leistungsorientierten Wettbewerbsmarkt. Blieb die hohe Gewinnspanne dennoch über einen längeren Zeitraum bestehen, beruhen die hohen Gewinne nicht nur auf der Leistung, sondern zu einem Teil auf dem Marktfehler (hier dem Ausschließlichkeitsrecht), auch wenn diese Unterscheidung vielen nicht bewusst war.[209]

---

[208] Smith kam zu dem Ergebnis, dass die Wohlfahrt dann am höchsten ist, wenn die Produktion rational organisiert ist, die Umsätze hoch und die Gewinnmargen der Unternehmen niedrig sind. Seine Feststellungen beruhen auf den Unternehmertätigkeiten seiner Zeit, in der es noch keine zentralisierte industrielle Produktion mit steigenden Skaleneffekten, keinen weitreichenden Ersatz der Arbeitskraft durch Maschinen gab, und große Kapitalvermögen die Ausnahme waren. Wenn die Unternehmer im strengen Wettbewerb untereinander stünden, sollte der Wettbewerb die Gewinnmargen reduzieren, jedoch den Ausstoß infolge niedriger Preise und effizienter Produktion erhöhen. Hohe Gewinnmargen stellten sich – abgesehen von glücklichen Geschäften und Spekulation – insbesondere dann ein, wenn der Wettbewerb nicht funktionierte. Für Adam Smith ergab sich das relativ simpel daraus, dass praktisch nur die Unternehmer in den Städten – zumeist mittels monopolistischer Praktiken – reich wurden; Smith, *Wealth of Nations*, 142–144. Zugleich führten die Wettbewerbsbeschränkungen zu einer Unterproduktion und damit zu einer geringeren Anzahl an produktiven Arbeitskräften, die in der durch die monopolistischen Elemente beeinflussten Branche tätig waren.

[209] Marshall, *Principles of Economics*, Buch 5 Kap. 14, § 2: »*And when a man manages his own business, he often does not distinguish carefully that portion of his profits, which really is his own earnings of management, from any exceptional gains arising from the fact that the business is to some extent of the nature of a monopoly.*«

Das Urheberrecht lenkte die Bemühungen der Verleger (und die Hoffnungen der Autoren) in eine bestimmte Richtung. Mit Urheberrecht konnte die hohe Nachfrageelastizität bei den beliebten Autoren zu höheren Preisen und zu überproportional steigenden Gewinnen genutzt werden. Die hohen Gewinne der britischen Verleger und Bestsellerautoren beruhten nicht auf der produktiven Leistung, die sich in Gestalt eines stetigen Stromes an neuen Büchern in allen Preisklassen hätte zeigen müssen, sondern auf dem Ausschließlichkeitsrecht und den steigenden Erträgen, die das geistige Eigentum möglich machte. Bestsellerautoren konnten bei entsprechender vertraglicher Konstruktion gemeinsam mit den Verlegern vom geistigen Eigentum und den sich mit höheren Auflagen reduzierenden Stückkosten profitieren. Im Gegensatz zum Großhändler, dessen Margen durch den Wettbewerb reduziert werden, erhöhten sich bei den Bestsellerautoren sogar die Gewinnspannen je verkauften Exemplars. Durch das geistige Eigentum stieg der Gewinn überproportional mit der bis heute bekannten Spreizung in einige exzeptionell verdienende Gewinner und viele Verlierer.

Die Aufhebung des Wettbewerbs führte dazu, dass der Markt sich von einem Wettbewerbsmarkt zu einem statisch ineffizienten Monopolmarkt wandelte. Dieser sollte in Theorie den Vorteil der dynamischen Effizienz haben. Jedoch trat das Gegenteil ein. Da das Ausschließlichkeitsrecht den Wettbewerb verminderte, kam es im Buchmarkt zu einer persistenten Ineffizienz. Das geistige Eigentum reduzierte die Menge an Bücher in jeder Hinsicht mit der Folge, dass auch die notwendigen Vorleistungen zur Produktion von Büchern wie neue Texte (Autoren), Druckerleistungen und Vertrieb nur in geringerem Umfang nachgefragt wurden.

In Großbritannien wurde der Großteil der zahlungsbereiten Kunden aufgrund der hohen Preise überhaupt nicht bedient, obwohl dies bei entsprechender Anstrengung möglich gewesen wäre – dies jedoch nur mit mäßigen Gewinnen. Ein Mitglied der Oberschicht oder der oberen Mittelschicht kaufte nicht einige hundert Bücher im Jahr, weil es nicht so viel lesen konnte oder wollte; und irgendwann war die Bibliothek mit repräsentativen Buchrücken – *furniture books,* wie sie aufgrund ihrer innenarchitektonischen Funktion genannt wurden[210] – gefüllt. Diese Bücher passten nicht in die Stube des Gelehrten, Studenten, mittelständischen Gewerbetreibenden oder kleinen Pensionärs. Schon die schiere Größe vieler Bücher – oft mehrbändige Quartausgaben – offenbarte, wer überhaupt als Käufer in Betracht kam. Es waren unhandliche, große und schwere Bücher in edlem Leder gebunden. Diese Bücher verbreiteten den Eindruck des Luxus und der Verschwendungssucht und widersprachen den an Werten wie Sparsamkeit, Fleiß und Nützlichkeit orientierten Anschauungen der nicht zur finanziellen Oberschicht gehörenden Bürger.

Die meisten Mitglieder der Mittelschicht oder die Kleinbürger, die möglicherweise

---

[210] St Clair, *Reading Nation*, S. 193.

einen anderen Geschmack hatten oder nützliche Ratgeber für ihren berufliche Ausbildung oder ihr Gewerbe brauchten, kauften keine Bücher, weil sie zu teuer waren und folglich mangels Absatzmöglichkeit gar nicht erst erschienen. Sie gründeten Lesegesellschaften oder besuchten Bibliotheken. Ein Druckexemplar eines Romans fand in den Leihbibliotheken vielleicht zwanzig oder mehr Leser, die die Anschaffung des Werkes gemeinsam über die Leihgebühren finanzierten. Bei wissenschaftlichen Werken oder Praxiswerken für die gewerbliche Wirtschaft wären es hingegen deutlich weniger Leser gewesen. Wissenschaftliche Werke waren auf wenige Standardexemplare in den vier klassischen Fakultäten sowie Geschichte und Geographie beschränkt. Die Leihbibliotheken bündelten die Nachfrage mehrerer Leser in ihrem räumlich begrenzten Einzugsbereich. Sie kauften wenig Spezial- oder Sachliteratur, also praktisch keine Bücher über Themen wie Metallverarbeitung, chemische Salze, Statik, Mechanik, Kanalbau usf.,[211] obwohl es über das gesamte Land verstreut möglicherweise eine Nachfrage nach 1000 Exemplaren gab.

Plastisch werden die Folgen, wenn man sich Abbildung 3.2 auf Seite 187 betrachtet. In Deutschland wurden infolge des Nachdrucks die als A, B und C bezeichneten Nachfragesegmente, sei es durch den Originalverleger, sei es durch den Nachdrucker, bedient. In Großbritannien schuf das geistige Eigentum die Möglichkeit, nur das besonders einträgliche Nachfragesegment A zu bedienen. Bücher, die sich im Nachfragesegment B oder C gewinnbringend verlegen ließen, erschienen selten. Wenn etwa ein Buch zum Ledergerben auf den Markt kam, wurde es zu dem Preis für Nachfragesegment A angeboten. Die an solchen Titeln interessierten Bevölkerungskreise kauften die für ihr Budget von Haus aus zu teuren Bücher nicht.

Angesichts der schlechten finanziellen Situation vieler Gelehrter, die als Hauslehrer ihr Einkommen verdienten, ist es wahrscheinlich, dass es in Großbritannien eine Vielzahl von potentiellen wissenschaftlichen Autoren gab. Wissenschaftliche Werke wurden aber in Großbritannien kaum gekauft und folglich auch nicht geschrieben. Die potentiellen Autoren, die diese Nachfrage hätten bedienen können, gingen leer aus, weil ihre (möglichen) Werke nicht verlegt wurden. Der geringe Anreiz zur Schaffung und Veröffentlichung neuer Werke hat in Großbritannien dazu geführt, dass beachtliches Potential zahlreicher Urheber ungenützt blieb. Was Ursache und was Wirkung war, mag dahinstehen, da das eine das andere bedingt. Es erschienen jedenfalls sehr wenig wissenschaftliche Werke oder praktische Ratgeber, die Studenten und Unternehmer hätten nutzen können. Ferguson wünschte sich beispielsweise von seinem History of Civil Society eine Oktavausgabe (die Quartausgabe kostete 15 s.) für seine Einkommensstufe: »*which the author wishes much as this small Edition will*

[211] Fergus, *Provincial Readers*, S. 13; Jäger, *Leihbibliotheken 1815 bis 1860*, S. 256–258.

sell amongst his Class«, so sein Verleger Bell.[212] Ein für die geistige und technologische Entwicklung entscheidender Zweig der Wissensaufbereitung und -verbreitung blieb in Großbritannien brach liegen.

Dies führt zu einer Abkoppelung der Angebotsseite von der Nachfrage. So stiegen die Buchpreise in Großbritannien unabhängig von den Kosten mit den Einkommen der oberen Mittelschicht. Dies reduzierte auch die Breite des Angebots, indem die Innovationstätigkeit sich auf Produkte für den kleinen oder sogar schrumpfenden Monopolmarkt beschränkte. Der Buchmarkt wurde vom Urheberrecht in eine Sackgasse gelenkt. Der Bedarf der Kleinbürger und des Mittelstandes, der Gelehrten, Studenten, Gewerbetreibenden oder der an technischen Neuerungen interessierten Handwerker blieb weitgehend unberücksichtigt. Sie nutzten in Großbritannien die Leihbibliothek, liehen sich die Bücher für zwei oder drei Pennies beim Buchhändler oder kaufen gebrauchte Bücher oder Restauflagen. In Deutschland kauften sie zumindest einige neue Bücher und gaben vieleicht zehn oder zwanzig Taler im Jahr für Bücher aus. Gab es keine Bündelung der Nachfrage über Bibliotheken und Lesegesellschaften und dadurch zum Wegfall besonderer Interessen, konnte ein breiteres Spektrum angeboten werden.

In einem relativ geschlossenen System wie einem nationalen Buchmarkt äußern sich außergewöhnliche Gewinne auf längere Sicht als Nettoverlust für alle (solange der Kreislauf nicht durchbrochen wird). Ein Monopolmarkt ist kleiner als ein Markt, auf dem freie Konkurrenz herrscht. Auch wenn die Gewinne der Verleger unter Wettbewerbsbedingungen bei einzelnen Exemplaren deutlich geringer ausfielen, stieg der Gesamtumsatz im deutschen Buchhandel. In Großbritannien waren die Bücher beispielsweise fünf Mal teurer als in Deutschland, jedoch wurde nur ein Zehntel an Druckexemplaren verkauft. In Deutschland stand damit insgesamt mehr Geld zur Verfügung, das auf die Herstellungskosten, Autoren und Verleger zu verteilen war.

Wie erfolgte nun die Verteilung? Nach dem Siebenjährigen Krieg war unter den Schriftstellern vor allem die ungleiche Verteilung der Gewinne zwischen den Autoren und den Verlegern Anlass für Verärgerung. Gellert war das Musterbeispiel, da er mit einigen Taler abgespeist wurde, während der Verleger Wendler mit Gellerts Schriften reich wurde. Die Tätigkeit des Verlegers wurde oft als überflüssig, ersetzbar, jedenfalls als zu gut bezahlt angesehen. Anlass zur Ermittlung der Gewinne der Verleger bot den Autoren im ausgehenden 18. Jahrhundert unter anderem auch der Vergleich zwischen den Preisen der Erstverleger und der Nachdrucker. Da die Autoren ihr

[212] Zit. nach Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 320. Dass die günstige Ausgabe tatsächlich erschien, war eine Ausnahme, und führte zu einem Streit zwischen Strahan und Bell. Einen vergleichbaren Disput hatte der Autor James Beattie, der 1790 für seine Studenten eine bezahlbare Duodez-Ausgabe wünschte, während der Verleger Creech Quart bevorzugte; vgl. Sher, *Enlightenment & Book.*, S. 418.

eigenes Honorar kannten, konnten sie sich ausrechnen, wie hoch die Spanne der Verleger bei den einzelnen Exemplaren war.

Nachdruck wie Selbstverlag waren zwei Seiten einer Medaille auf der Grundlage hoher Preise, wie Goldfriedrich zutreffend feststellt.[213] Viele Autoren verlegten ihre Werke im Selbstverlag,[214] weil die als nutzlos angesehene Zwischenstufe der Verleger angesichts der bei diesen anfallenden hohen Gewinne ausgeschaltet werden sollte. Der Selbstverlag war im 18. und 19. Jahrhundert zwar möglich, jedoch angesichts der schwierigen Umstände wenig aussichtsreich. Unbekannte Autoren waren ohne funktionierendes Vertriebssystem kaum in der Lage, ihre Bücher überhaupt zu verkaufen. In der Regel war der Eigenvertrieb auf Dauer nicht lebensfähig. Während Goethes unbedarft umgesetzter Selbstverlag scheiterte, hatten Subskriptions- oder Pränumerationsmodelle, der Verkauf auf Kommissionsbasis oder die Herausgabe von Zeitschriften bei bekannten Autoren den Vorteil, dass ein Teil der Nachfrage ohne Gefahr des Nachdrucks befriedigt werden konnte, auch wenn ein professionell geführter Verlag schlagkräftiger war. Wieland brachte seine Romane als Fortsetzungen in der von ihm verlegten Zeitschrift Teutscher Merkur auf den Markt. Klopstocks Subskription der GELEHRTENREPUBLIK war Auslöser für die Schriften von Reich und Reimarus 1773.[215] Die Autoren vereinnahmten die Verlegergewinne, mussten aber auch die Verlegerleistung erbringen.[216]

Solange es sich um unbedeutende Autoren handelte, war der Selbstverlag wohl nicht weiter störend. Aber mit den Selbstverlagsprojekten von Lessing, Klopstock oder Wieland entgingen den Verlegern gute Autoren. Die Buchhändler sahen im Selbstverlag einen Einbruch in ihr Territorium und reagierten wie schon im 17. Jahrhundert. Sie behinderten oder boykottierten gar den Selbstverlag, der in ihrem Revier wilderte und den Gewinn schmälerte.[217]

Eine Reaktion hierauf war die von 1781 bis 1786 tätige *Dessauer Gelehrtenbuchhandlung*, eine Vertriebsorganisation für die im Selbstverlag herausgegeben Drucke. Sie war als Buchhändler tätig, konnte also am regelmäßigen Buchhandel teilnehmen. Sie

---

[213] GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*, S. 117–126.

[214] SCHLOSSER, *An den Verfasser des Aufsazes über den Büchernachdruck*, S. 128: »*Schriftsteller können selber Verleger ihrer eigenen Arbeit sein, und sind es täglich.*«

[215] GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*, S. 128; STEINER, *Autorenhonorar*, S. 334–342; RAHMEDE, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 34–45.

[216] Die Brüchigkeit der Rechtfertigungen für das Urheberrecht zeigt sich heute, zu einem Zeitpunkt, da erstmals seit der Privilegienzeit die gültigen Voraussetzungen über die Verbreitung der vom Urheberrecht geschützten Werke nicht mehr von erheblichen Investitionen abhängen. Die Rollenverteilung Urheber, Verleger und Konsument gilt nicht mehr, seitdem praktisch jeder mit einem Internetanschluss einen Teil der verlegerischen Arbeit, die Verbreitung des Werkes, übernehmen kann.

[217] FRITSCH, *Von den Buchdruckern*, S. 39 f; GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*, S. 142. REICH, *Zufällige Gedanken*, S. 3, sah darin einen Versuch, den Buchhandel zu zerstören.

sollte dem Buchhandel eine andere Richtung geben, indem den Autoren die Vorteile ihre Arbeit zukommen sollten: Zwei Drittel des Ladenverkaufpreises den Autoren, 27 Prozent dem Buchhandel und 6-1/3 Prozent der Buchhandlung. Mit dem am Absatz orientierten, mit zwei Drittel vom Ladenpreis äußerst hohen Entgelt für die Autoren sollten die berühmten und beliebten Schriftsteller gewonnen werden.[218] Auf diese Art kamen bis 1784 allein 950 Titel zusammen. Auch die Gelehrtenbuchhandlung wurde von den Buchhändlern behindert und konnte nur eingeschränkt auf die bestehenden Vertriebsmöglichkeiten des etablierten Buchhandels zurückgreifen.[219] Insgesamt war das Projekt nicht erfolgreich, wie auch die *Verlagscasse der Gelehrten* nach wenigen Jahren einige Tausend Taler Schulden hatte.[220]

Gleichwohl mussten die Verleger auf diese Initiative reagieren und mit höheren Honoraren versuchen, die Autoren zu gewinnen, denn als Originalverleger verdiente man in der Regel deutlich mehr als als Nachdrucker. Also mussten die Erlöse der Autoren aus dem Selbstverlag oder dem Projekt der Gelehrtenbuchhandlung überboten werden.[221] Damit kann man erklären, wieso auch ohne geistiges Eigentum die Originalverleger den Autoren Honorar bezahlten und wieso es anstieg.

4.3.4 Das Interesse an neuen Werken

In Abschnitt 4.1.4.4 wurde ausgeführt, dass Immaterialgüter aus ökonomischer Sicht ähnliche Eigenschaften wie Wasser haben. Sie sind nach Veröffentlichung ohne besonderen Schutz frei verfügbar oder können zu vergleichsweise niedrigem Preis zur Verfügung gestellt werden. Ähnlich wie beim Wasser entstehen bei Immaterialgütern vor allem Kosten für die Aufbereitung und den Transport zum Kunden. Aber Wasser kann unter Umständen sehr wertvoll sein, nämlich dann, wenn jemand Durst hat, jedoch kein Wasser zur Verfügung steht. Dann ist er bereit, mehr für das Wasser

---

[218] In der Öffentlichkeit wurde zwar verbreitet, dass nur schlecht verkäufliche Autoren bei der Dessauer Buchhandlung veröffentlicht hätten, aber wie Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 73–87, darlegt, ist dies nicht zutreffend. Es handelt sich eher um das Bild, dass die anderen Verleger mit ihrer Publizitätsmacht zeichneten. Der führende Verleger Philipp Erasmus Reich organisierte bereits vor dem ersten Auftreten der Gelehrtenbuchhandlung auf der Messe einen Boykott. Auf der Ostermesse 1781 wurden Pläne ausgearbeitet, wie man das Unwesen *Selbstverlag* im Keime ersticken könnte; vgl. Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 133–138.

[219] Kirchhoff, *Geschichte des deutschen Buchhandels Bd. 2*, S. 258 f.

[220] Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*, S. 58–62, 68; Füssel, *Verlagsgeschichte*, S. 46–50; Tietzel, *Literaturökonomik*, S. 186–196. Schon nach kurzer Zeit stellte sich heraus, dass die 6-1/3 % nicht ausreichten. Der Buchhändlerrabatt wurde um 2 %, der Anteil der Gelehrtenbuchhandlung um 2 % erhöht.

[221] Der einflussreiche Literaturkritiker Menzel stellte 1834 fest, dass die Autoren sich ihres Rechts des Selbstverlags selten bedienten, denn die große Zahl und Konkurrenz der Verleger mache es den Verlegern unmöglich, den Autor zu drücken (Literatur-Blatt vom 18. Juli 1834, Nr. 73, S. 289).

zu bezahlen als unter den üblichen Umständen. Das gleiche Objekt kann je nach Nachfrage zu unterschiedlichen Ergebnissen führen: Eine wissenschaftliche Leistung kann als Zeitschriften- oder Sammelbandbeitrag zu einem geringen (oder gar keinem) finanziellen Ertrag führen. Der gleiche Text kann aber für ein hohes Entgelt als Auftragsgutachten verfasst werden.

Für die Autoren bedeutet dies: Wie wird ein Zustand hergestellt, in dem seine potentiellen Vertragspartner ständig Durst haben und – wenn möglich – sich gegenseitig überbieten, um an das Gut zu kommen. Dies ist kein Zustand, der den Verlegern zusagt. Sie plädieren deshalb auch – vorgeblich im Interesse der Autoren – für übertragbare Rechte. Die Frage lautet nicht, in welchem Zustand ist ein Werk theoretisch wertvoller, sondern wann ist der Bedarf der Verleger größer? Ist die Nachfrage der Verleger hoch, wird der Autor ein hohes Honorar verlangen können. Ist der Bedarf der Verleger gering, ist auch deren Zahlungsbereitschaft niedrig. Welche Zusammenhänge lassen sich erkennen, wenn es überhaupt keine Ausschließlichkeitsrechte gibt?

4.3.4.1 Ohne Urheberrecht

Neben der unmittelbaren Wirkung auf die Gewinne der Verleger hatte der drohende oder tatsächliche Nachdruck eine eigene Wirkung. So lange der Nachdruck nicht verboten war, galten die Prinzipien, wie sie Knigge zusammenfasste:[222]

> Der Verfasser überträgt dem Verleger das Recht, seine geschriebnen Gedanken zuerst nachzuerzählen, nachzuschreiben, nachzudrucken, und legt ihm die Verbindlichkeit dazu auf. Der Verleger giebt ihm Geld dafür, weil er die Speculation gemacht hat, aus der ersten Mittheilung dieser Gedanken dadurch Geld zu lösen, daß er von Jedem, dem er sie mittheilt, sich etwas gewisses bezahlen läßt.[223]

Die Möglichkeit der *ersten Mittheilung* stellte eine besondere Gewinnchance dar, die sich am Markt verwirklichen ließ. Als Folge des besonderen Interesses der Leser an den neuesten Werken und der Tatsache, dass hohe Gewinnspannen aufgrund des drohenden Nachdrucks bei älteren noch nachgefragten Werken nicht dauerhaft erzielt werden konnten, kam es zu einer Situation, die eigentlich durch das britische Copyright hätte erreicht werden sollen. Es kamen ständig neue Werke auf den Markt und das vergleichsweise arme Deutschland wurde zur lesenden und lernenden Buchnation.

Im Rahmen der Bewertung eines neuen Werks ist die freie Kopierbarkeit der anderen Werke für den Autor von Vorteil, weil sein unveröffentlichtes Werk dem ersten

[222] Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 7, verteidigt den Nachdruck mit zwiespältigem Gefühl: Er würde beim Nachdruck *»an Galgen und Brandmark«* denken und fürchtete, dass *»das Diebesgesindel in Carlsruhe, Wien etc.«* ihn als *»einen Advocaten ihres Unfugs«* betrachteten. Mit dem *Diebesgesindel* waren die bekannten Nachdrucker Schmieder und Trattner gemeint.

[223] Knigge, *Bücher-Nachdruck.*, S. 44.

Anbieter eine (auf jeden Fall: kurzfristige) Alleinstellung und erhöhte Gewinnmöglichkeit verschaffen konnte.[224] Bei den bereits veröffentlichten Werken kam es – je nach Erfolg des Werks – entweder durch die Verbreitung des Werkes zur alsbaldigen Nachfragesättigung oder zu niedrigen Wettbewerbspreisen. Durch den tatsächlichen oder drohenden Wettbewerb konnten die Verleger nicht über längere Zeit mit bereits veröffentlichten Werken deutlich über den Kosten liegende Gewinne erwirtschaften.[225] Nur die wirtschaftlich aussichtsreichen Werke zu hohen Preisen zu verlegen, im übrigen Privilegien oder Kopierrechte zu horten und vergriffene Werke selten neu und gar günstiger aufzulegen, die Methode der britischen und der privilegierten französischen Verleger, ließ sich in Deutschland nicht praktizieren.

Wenn der Verleger nur einen kurzen Zeitvorsprung hatte, stand er alsbald nach der Veröffentlichung mit seinen Verlegerleistungen im Wettbewerb mit anderen Verlegern. Erst dies zwang den Verleger dazu, wie jeder andere Hersteller sich intensiv um den Absatz seiner Produkte zu bemühen. Zugleich steigerte sich das Interesse des Verlegers, neue Werke zu veröffentlichen, weil er den Bedarf der an aktuellem Lesestoff interessierten Konsumenten angesichts der kurzfristigen Alleinstellung zu einem höheren Preis befriedigen konnte. Die Verleger waren gezwungen, zur *Steuerung des Nachdrucks,* wie ihre Klage lautete, die gesamte Nachfrage zu befriedigen, soweit dies mit Gewinn möglich war. Sobald Wettbewerbsprodukte erschienen oder das Erscheinen drohte, sank der Preis. Die schnelle und weite Verbreitung im Interesse der Autoren und Konsumenten war gewährleistet. Belohnt wurde die Aktivität der Verleger, nicht das bloße Haben eines Rechts. Dieses Moment war entscheidend für die dynamische Effizienz des deutschen Marktes im Nachdruckzeitalter, da nicht die Nachfrage durch preiserhöhende Verknappung bewirtschaftet wurde, sondern durch den Wettbewerb eine bedarfsgerechtere Produktion und Distribution induziert wurde.

Mit Artikeln, die allgemein auf dem Markt zu Wettbewerbsbedingungen angeboten wurden, ließen sich keine hohen Gewinnmargen erzielen. Die niedrige Rendite konnte mit neuen Produkten durchbrochen werden, da Wettbewerber diese noch nicht anboten. Es war für den Verleger vorteilhafter, neue Werke auf den Markt zu bringen,

---

[224] Man kann – wie etwa O'Hare, *When Is Monopoly Efficient?*, S. 412, – das Coase-Theorem zur Bewertung der Leistungen anwenden, das den Sachverhalt aber weniger genau trifft als das vorstehende Zitat Knigges. Er geht in seiner Ausarbeitung von der verqueren Annahme aus, geistiges Eigentum sei insbesondere dann effizient, wenn es aufgrund der Verteilung der fixen und variablen Kosten besonders hoch bewertet wird. Es ist die in der Argumentation für das geistige Eigentum ständig anzutreffende Verwechslung von Mikro- und Makroökonomie.

[225] 1790 wurde als Grund für die vielen neuen Bücher in Anonym, *Ursachen Vielschreiberey*, S. 324, angeführt: »*Jeder Buchhändler, der einen Nettohandel treiben und den Fabricanten vorstellen will, [muss,] wenn er nicht ältere gangbare Verlagsartikel hat, neue Bücher zur Messe bringen.*« Dies sei auch der Grund für die vielen schlechten Bücher, denn diese würden dem Buchhändler – im Gegensatz zur hochwertigen Literatur – einem »*starken und baldigen Absatz versprechen*.«

weil sie ihm eine kurzfristige Alleinstellung mit den damit verbundenen wirtschaftlichen Vorteilen verschafften. Allein dies steigerte die Nachfrage der Verleger nach neuen Werken deutlich. Bei Unternehmern ist regelmäßig eine gewisse Bereitschaft vorhanden, risikoreichere Geschäfte mit erhöhten Chancen einzugehen. Die Suche und Entdeckung neuer Produkte und deren Einführung wird durch die Chance auf einen überdurchschnittlichen Gewinn angeregt, den insbesondere der erste Anbieter mit den neuen Gütern mangels Konkurrenten erwirtschaften kann. Die deutschen Verleger waren ständig an neuen Werken interessiert und auf neue Werke angewiesen, damit sie regelmäßig höhere Einnahmen erzielen konnten. Die Marktmechanismen sorgen also dafür, dass gewinnorientierte Unternehmer versuchen, den möglichen außergewöhnlichen Gewinn mit neuen Produkten zu verwirklichen.

Die durch den drohenden Nachdruck gesteigerte Nachfrage der Verleger konnten die Autoren mit ihrem natürlichen Monopol am unveröffentlichten Werk ausnutzen. Wenn die Verleger von der regelmäßigen Leistung der Autoren abhängig waren – etwa beim Zeitungsdruck – waren auch die Einnahmen der Autoren in Großbritannien und Deutschland (insbesondere nach Wirksamwerden des Urheberrechts) höher. Wie insbesondere in den Abschnitten 3.2.5 und 4.1.6 dargelegt wurde, waren höhere Honorare möglich, wenn der Verleger seine Leistung auf Wettbewerbsniveau kalkulierte.

Die Möglichkeit der Erstveröffentlichung war den Verlegern einiges wert. Wieso bezahlten beispielsweise Verleger ein Neuauflagenhonorar, wenn doch der Nachdruck erlaubt war? Das Neuauflagenhonorar war in Deutschland schon um 1780 verbreitet (also über ein Jahrzehnt, bevor es im pr. ALR geregelt wurde). Dies führte im Nachdruckzeitalter zu einer Situation, die als ungerecht kritisiert wurde: Bei der Nutzung des Werks war nur der Erstverleger (vertraglich) an den Autor gebunden und musste dem Autor für eine Neuauflage erneut Honorar bezahlen. Die Nachdrucker druckten ohne Honorar nach. Der Erstverleger erklärte sich hingegen bereit, für den Erstanbietervorteil nochmals Honorar für eine Neuauflagen zu bezahlen, obwohl der Autor ohne Vertrag kein Recht hatte, den Nachdruck zu unterbinden. Für den Erstverleger war das Risiko allerdings begrenzt, denn er war nicht verpflichtet, eine Neuauflage zu veröffentlichen. Er tat dies nur, wenn er mit Gewinn rechnete. Umgekehrt waren Verleger, die entsprechende Vertragsbedingungen akzeptierten, ohne Zweifel für Autoren die attraktiveren Vertragspartner. Das Neuauflagenhonorar bedeutete also zunächst nur eine Verbesserung der Chance, an aussichtsreiche Erstauflagen zu kommen und Autoren an den Verlag zu binden. Gleichwohl ergänzte das eine das andere. Verleger, die ihr Geschäft verstanden, brachten Neuauflagen auf den Markt, bezahlten die Autoren erneut und gewannen trotzdem.

Aufgrund des viel breiteren Spektrums, das die deutschen Verleger auf den Markt brachten, wird auch der Vorbehaltspreis der Autoren von Bedeutung gewesen sein. Wissenschaftler konnten möglicherweise als Autoren nicht gewonnen werden, wenn

die Verleger nur ein niedriges Honorar anboten. Weil die Autorenleistung gefragt war, konnten sie bessere Bedingungen durchsetzen. Adam Smith ging davon aus, dass das Honorar der britischen Autoren niedrig war, weil die Zahl der potentiellen Schriftsteller hoch war.[226] Die hohe Nachfrage nach neuen Titeln im Nachdruckzeitalter hat insbesondere bei der begrenzten Anzahl an geeigneten Autoren dazu geführt, dass die Verleger sich bis an die Grenze der Wirtschaftlichkeit gegenseitig überboten. Sieht man von einigen Ausnahmeautoren ab, kann man wohl nicht von einer überragenden Verhandlungsmacht oder gar Monopolstellung des einzelnen Autors sprechen, sondern eher von einer rationalen Kosten-Nutzen-Analyse. Die Verleger überlegten sich bei den einzelnen Titeln genauer, wer die möglichen Kunden waren und bis zu welcher Grenze sie beim jeweiligen Werk noch mit Gewinn rechnen konnten. Die schon in der Mitte des 18. Jahrhunderts in Großbritannien erkennbare und bis heute übliche Verteilungsregel, hohe Einnahmen für einige Autoren und kein oder geringes Honorar für den Rest, war in der Nachdruckzeit außer Kraft gesetzt.

So stieg die Zahl der verlegten und veröffentlichten Autoren, die Zahl der Novitäten, die Zahl der Druckexemplare und das Autorenhonorar nicht trotz, sondern wegen des allgegenwärtig drohenden Nachdrucks.

4.3.4.2 Mit Urheberrecht

Das durchschnittliche Honorar der britischen Autoren war niedrig, weil die Preise für die Bücher hoch waren. Angebot und Nachfrage wirkten genauso wie in Deutschland. Normalerweise – so sollte man annehmen – müssten insgesamt weniger Autoren und neue Werke bei einer deutlich reicheren Bevölkerung dazu führen, dass die Autoren mehr verdienen, da die Nachfrage sich auf weniger Köpfe verteilte. Jedoch war der Absatz infolge des hohen Preises beschränkt.

Da der Verkauf an die kleine Käuferschicht in absoluten Stückzahlen gering war, war auch der Bedarf der Verleger an neuen Werken gering.[227] Das Angebot der Autoren war jedoch groß. Sie konnten folglich nur ein relativ geringes Honorar durchsetzen. Allein das ursprünglich den Autoren zustehende geistige Eigentum nützte dem Autor so viel wie einem Arbeitnehmer das natürliche Monopol an seiner Arbeitskraft: Bei geringer Nachfrage nach der angebotenen Leistung nicht viel. Was sollten scheinbar

---

[226] Smith, *Wealth of Nations*, S. 148. Linguet, *Durée des Privilèges en Librairie*, S. 49–53, schrieb die schlechte Honorierung der Autoren trotz Privilegien der fehlenden Verhandlungsmacht einzelner Autoren gegenüber den Gilden zu.

[227] Patterson, *Historical Perspective*, S. 91, 108, vergleicht die Situation um 1580, als ein großer Teil der Werke unter abstrakte Privilegien fielen, mit der Situation ab 1750. Bereits die Möglichkeit zum Wettbewerb war stark vermindert, im einen Fall durch die Privilegien, im anderen durch das ewige Copyright.

erfolglose Autoren, deren Werke zu einigen hundert Exemplare im Laufe von Jahren abgesetzt wurden, auch fordern können?[228]

Es ist kein Grund ersichtlich, wieso die gut verdienenden Verleger allein aufgrund des Urheberrechts das Honorar erhöhen sollten, wenn sie die Rechte angesichts des Autorenwettbewerbs günstig erwerben konnten. Dass die durch das Ausschließlichkeitsrecht erhöhten (subventionierten) Gewinne des Rechtsinhabers an notwendige Geschäftspartner (Drucker, Arbeitskräfte einschließlich Autoren) auch nur teilweise weitergegeben werden, ist damit keineswegs gesagt, sondern auch eine Frage von Angebot und Nachfrage. Der Inhaber des Rechts achtet auf seine Bilanz; die seiner Zulieferer schließt aus seiner Sicht am besten mit einer schwarzen Null ab, so dass sie zwar noch leisten, jedoch keine hohen Gewinne erzielen (die die eigenen Einnahmen schmälern). Aus Sicht des Verlegers ist die optimale Situation dann gegeben, wenn zwischen seinen Lieferanten Wettbewerb herrscht und er beim Absatz keinen marktmächtigen Abnehmern gegenübersteht, sondern nur er eine Alleinstellung in der Kette der Produktion des Vertriebs hat. Der Verleger maximiert seinen Gewinn nicht nur zu Lasten der Konsumenten, die einen höheren Preis zu bezahlen haben oder überhaupt nicht kaufen, sondern genauso zu Lasten der Zulieferer, deren Leistungen nicht mehr in dem Maße nachgefragt werden, wie es ohne Urheberrecht der Fall wäre. Den verlegten Buchautoren erging es nicht anders als den in Abhängigkeit eines Großkaufmanns geratenen Handwerkern oder den Arbeitskräften: Ohne Markt- oder Verhandlungsmacht mussten sie ihre Leistung zum Grenzkostenpreis (Existenzminimum) anbieten.

Das Risiko der Innovation trägt der Autor, denn der Verleger überlegt sich nur, ob er eine neue Schrift verlegt oder nicht. Er hat außer den Prüfkosten noch nichts investiert und ist auch aus diesem Grund in der deutlich besseren Verhandlungssituation. Der Autor hat hingegen ausschließlich versunkene Kosten und kann (oder muss) seinen Preis bis auf die Grenzkosten reduzieren, bevor er sein Produkt überhaupt nicht absetzt.

In den Theorien, die den angeblichen Innovationsanreiz des geistigen Eigentums betonen, wird regelmäßig inzident vorausgesetzt, dass in einer Branche zumindest

---

[228] 1899 verfasst Besant, *Pen and Book*, S. 59 eine Anleitung für werdende Autoren. Besant war selbst Autor, vier Jahre lang Vorsitzender der damals mit 1500 Mitgliedern größten britischen Interessenvertretung der Schriftsteller, der *Society of Authors* und sieben Jahre lang Herausgeber des Verbandsorgans Author. Er stellt zum Ende des 19. Jahrhunderts fest, dass es mindestens 1300 Romanautoren im englischsprachigen Raum gebe, die jedenfalls auf eine gewisse Nachfrage stoßen würden. Hiervon seien dreißig oder vierzig sehr stark nachgefragt, weitere fünfzig, bei denen die Nachfrage so groß sei, dass sie den Autor für seinen Aufwand und Arbeit entschädigen könnte, weitere geschätzte 250, bei denen die Veröffentlichung der Romane einen kleinen Überschuss erzielen würden und schließlich eine nicht genauer zu bestimmende Anzahl, bei denen die Kosten gedeckt werden und eine Unmenge von Schriften, die auf Kosten des Autors gedruckt werden.

Wettbewerb herrscht und deshalb Innovationen erhöhte Gewinnchancen in sich tragen. Wenn jedoch, wie im Buchmarkt, praktisch alle nachgefragten Produkte durch geistiges Eigentum geschützt sind, bedeutet ein neues Werk keine außergewöhnliche Chance. Mit Urheberrecht blieben bereits gedruckte Bücher jahrelang im Lager (wo sie dem Kaufmann keinen Gewinn bringen), bevor die Preise gesenkt wurden. Der Verleger muss insbesondere dann kein neues Werk verlegen, wenn er durch bereits im Verlagsprogramm enthaltene Titel Monopolrenten beziehen kann. Ist der Markt gesättigt, führt ein neuer Titel nur zu einer Verlagerung der Nachfrage. Im Gegenzug reduziert sich die Nachfrage nach anderen Titeln, bei denen die Gewinnmarge mangels Wettbewerb jedoch gleich hoch ist wie bei dem neuen Titel. Der Druck des neuen Titels verursacht außerdem zusätzliche Kosten, während die Nachfrage nach dem bereits gedruckten Werk (bedingt durch das Urheberrecht) noch nicht gesättigt ist.

Mit Urheberrecht reduzierte sich auch in Deutschland das Durchschnittshonorar. Neue Titel erlebten das Schicksal der Werke der verstorbenen, 1837 postum geschützten Klassiker. Die Autoren sahen sich dem Problem gegenüber, dass sie aufgrund der hohen Preise nicht gekauft wurden. Dies führte zugleich zu einem für die Autoren nachteiligen Missverhältnis zwischen dem Angebot der Schriftsteller und dem Absatz der Bücher, so dass 1861 die Beobachtung Adam Smith' in Deutschland wiederholt wird: *»Auf dem Gebiet der Romanproduction drückt die ungeheure immer noch zunehmende Concurrenz die Preise nieder, und wer von der Romanschriftstellerei leben will, muß mit Dampfkräften arbeiten und jährlich eine gewisse Zahl von Bänden fabricieren, nach dem Grundsatz: die Masse muss es bringen.«*[229]

Das Honorar der deutschen Romanautoren sank deutlich und näherte sich dem Übersetzerhonorar. Der Wandel vom Pauschalhonorar über das für den Autoren vorteilhafte Neuauflagenhonorar zum Staffel- und Absatzhonorar spiegelt die Risikoverlagerung auf den Autoren wieder. Höhere Einnahmen erzielten die Autoren nicht mehr mit Büchern, sondern – so sie denn die Möglichkeit hatten – über Zeitschriften, bei denen aber kein Nachdruckschutz für die Dauer von 30 Jahren post mortem erforderlich war.[230] Für Romanautoren war das durchschnittliche Honorar vier Taler je Bogen. Bei den Lyrikautoren wurde es gang und gäbe, dass der Autor den Druck vollständig bezahlte und den Vertrieb dem Verleger gegen einen hohen Anteil am Erlös überließ oder zumindest einen Druckkostenzuschuss bezahlte.[231] Der Absatz

[229] Hermann Marggraff, Schriftstellerlos und Schillerlotterie. In: Blätter für literarische Unterhaltung, 1861. II. Nr. 27, 496–500, S. 496; zit. nach Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 168.

[230] Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 167–170; Prinz, *Stand, Bildung und Wesen des Buchhandels*, S. 60; Sprengel, *Geschichte der deutschsprachigen Literatur*, S. 156.

[231] Vgl. Prinz, *Stand, Bildung und Wesen des Buchhandels*, S. 60; Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 148. *»Rechne ich die zwei, drei ersten Namen ab, so verdanken die Schriftsteller in*

der teuren, nunmehr geschützten deutschen Ausgaben zog sich oft über Jahre hin. Da die meisten Bücher nur eine beschränkte Zeit auf Interesse beim Publikum stießen, blieb es bei den veröffentlichten Werken besserer Autoren regelmäßig bei einer kleinen Auflage zu einem hohen Preis und dem niedrigen Honorar. Andere Verleger senkten ihre Preise nach einiger Zeit. Sie kalkulierten mit einem geringen Absatz zum hohen Preis und verramschten den Rest der sowieso kleinen Auflage nachdem die aktuelle Nachfrage gesunken war über Antiquariate (eine Reaktion hierauf war die Buchpreisbindung).

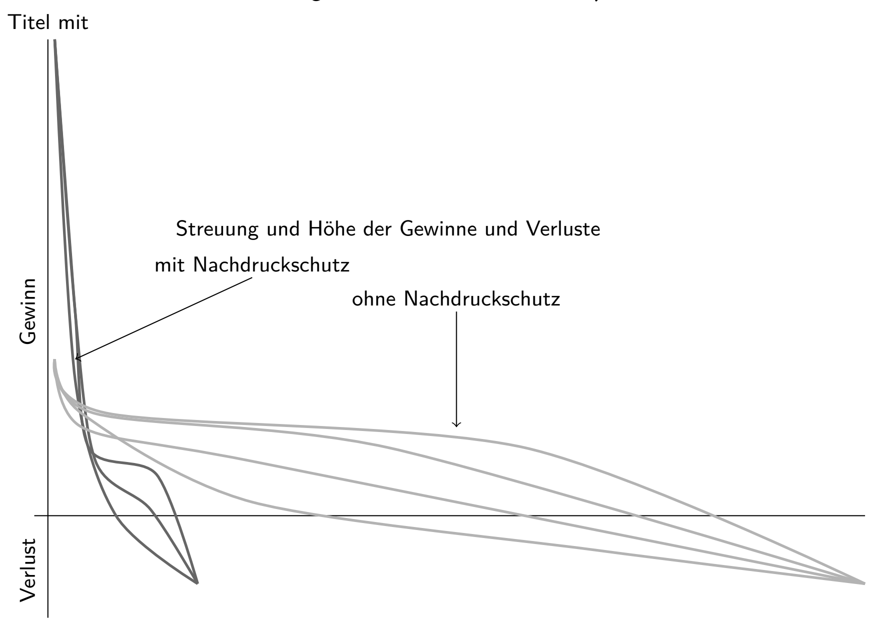
Man kann nicht von einer Symbiose oder auch nur gleichgerichteten Interessen zwischen Verleger und Autor ausgehen. Die *Konsumenten* der Autorenleistung (Verleger) verhalten sich nicht wie der Modellkonsument, sondern sind Unternehmer. Für den Urheber kommt es auf sein Werk und die Bemühungen des Verlegers um den Absatz eben dieses Werkes an (was unter Wettbewerbsbedingungen mit höherer Wahrscheinlichkeit gewährleistet war), während für den Rechteverwerter das eine Werk nur eines unter vielen ist. Der Verleger ist kein transparentes Wesen, das entweder die Nachfrage der Konsumenten nach bestimmten Werken ermittelt, bündelt und dann auf dem Markt der Schriftsteller geeignete Werke zur Befriedigung der Nachfrage sucht, oder jemand, der versucht, eine Nachfrage für eine Produktinnovation zu wecken. Er ist dies noch weniger, wenn er selbst Inhaber eines Ausschließlichkeitsrechts ist und sein Gewinn in erster Linie durch effiziente Nutzung des geistigen Eigentums entsteht. Verleger orientieren sich nicht am Grenznutzen des einzelnen Werks, sondern an der Rentabilität ihres gesamten Verlagsprogramms.[232] Die Einführung des Urheberrechts kann ein kurzes Strohfeuer entfachen. Jedoch stellt sich der Markt sehr schnell darauf ein und die Verleger richten ihre Bemühungen dahingehend aus, wie man unter den geändertem Umständen den höchsten Gewinn erzielt.[233]

Deutschland die Möglichkeit, von dem Ertrage ihrer Arbeit leben zu können, nur den Zeitungen«, schreibt Peschkau 1884 (zit. nach Sprengel, *Geschichte der deutschsprachigen Literatur*, S. 156).

[232] Towse, *Economic Incentives*, S. 374.

[233] Dabei können teilweise komplexe Wechselwirkungen entstehen wie die Entwicklung der Nutzung von Marken zeigen. Ursprünglich dienten Marken zur Unterscheidung der Herkunft von Produkten. Sie erleichtern den Handel, indem der Kunde sich auf die bewährte Qualität, die eine Marke verspricht, verlässt und eine langwierige Untersuchung der tatsächlichen Qualität der Ware überflüssig wird. Da das Markenbewusstsein für die Wahl des Konsumenten, das ein oder das andere Produkt zu kaufen, mitentscheidend wurde, zugleich ein Ausschlussrecht an der Marke besteht, wurde aus Sicht der Unternehmer die Marke bedeutender und das eigentliche Produkt im Sinne eines Preis-Leistungs-Wettbewerbs unbedeutender. Sie konzentrieren einen bedeutenden Teil der eigenen Bemühungen auf die Durchsetzung der Marke. Die Marke erhält auf diese Art einen zusätzlichen Nutzen, indem damit bestimmte Geisteshaltungen (etwa umweltfreundlich, sparsam, revolutionär oder traditionell) verbunden werden. Wer zum Beispiel den Eindruck des Reichtums vermitteln will, honoriert bei sogenannten Statusprodukten die Unternehmer, die sorgfältig darauf achten, dass alle mit ihrer Marke gekennzeichneten Produkte teuer sind, weil nicht mehr das eigentliche Produkt Gegenstand des Bedürfnisses ist, sondern

Abbildung 4.2: Gewinn und Verlust je Titel



Das bedeutet nicht, dass das Ausschließlichkeitsrecht ohne Nachfrage irgendeinen Wert hatte und genausowenig bedeutet dies, dass mit Urheberrecht nur Produkte mit Gewinn auf den Markt gebracht wurden. Ein Ausschließlichkeitsrecht führt nicht dazu, dass alle verlegten Titel nunmehr einen hohen Gewinn abwerfen. Es wurden mit Copyright – allerdings auf einem niedrigen Niveau – genauso Titel mit Verlust oder geringem Gewinn veröffentlicht wie ohne ein entsprechendes Recht. Man kann nur sagen, dass in beiden Varianten Verlusttitel auf den Markt kamen. Nur waren es um 1835 im Fall mit Copyright 1000 Novitäten, im anderen 10 000. Abbildung 4.2 versucht dies graphisch zu erfassen. Mit Urheberrecht gab es einige Titel mit sehr hohen Gewinnen, während der Großteil mit mäßigen Gewinn oder Verlust veröffentlicht wurde. Gab es keinen Nachdruckschutz, gab es insgesamt mehr Titel, darunter ebenfalls manche mit höheren Gewinnen und andere mit Verlusten. Es wurden – mit oder ohne Urheberrecht – Titel verlegt, bei denen sich die Erwartungen nicht erfüllten und solche, bei denen sie übertroffen wurden. Ob der Anteil der Verlusttitel mit geistigem Eigentum größer oder kleiner war, lässt sich kaum bestimmen.

---

der gesellschaftliche Anschein der Wohlhabenheit. Wenn ein Popanz besonders vermögend erscheinen will, bezahlt er Unternehmen, die diesen Anschein durch entsprechende Preis- und Markenpolitik verkaufen. Unter Umständen steigt sogar die effektive Nachfrage mit dem Preis. Die mit der Marke verkaufte *Produktphilosophie* ist zu einer eigenständigen Ware geworden.

Es ist sogar wahrscheinlich, dass mit Copyright der Anteil der ohne Gewinn veröffentlichten Werke höher war, weil das Angebot sich nicht am individuellen Werk orientierte, sondern auf die außergewöhnlichen Gewinne der wenigen Bestseller ausgerichtet war.[234] Dass die Preise oberhalb des Wettbewerbsniveaus lagen, ist offensichtlich. Die Preise können dem theoretischen Monopolpreis entsprochen haben, lagen manchmal darunter, in den meisten Fällen vermutlich aber deutlich darüber (in Abbildung 4.1 auf Seite 302 also über C). Das System zur Ermittlung des Bedarfs (über Preis- und Mengensignale) wurde vom Copyright schwer gestört und war, jedenfalls über einen langen Zeitraum, zerstört (worauf noch in Abschnitt 4.3.6 eingegangen wird), mit der Folge, dass der Buchmarkt sich von 1700 bis 1850 kaum fortentwickelt hat.

Pütter hat in diesem Zusammenhang von einem *Hasardcontract,* einem erlaubten Glücksspiel der Verleger, gesprochen.[235] Sie verlegten jedes Jahr eine gewisse Anzahl an Werken, setzten den Preis deutlich über die Herstellungskosten[236] und hatten, wenn eines davon in der Lotterie des Verlagswesens sich als Glückstreffer erwies, einen hohen Gewinn, während das Potential der anderen Werke ob der überhöhten Preise ungenutzt brachlag. Durch das Urheberrecht wurden falsche Anreize gesetzt. Bei den Autoren potenzierte die Vorgehensweise den Effekt, da die durchschnittlichen Autoren oft schlecht bis gar nicht entlohnt wurden, während die Bestsellerautoren überproportional steigende Einkommen vereinnahmen konnten. Mit dem vom Urheberrecht provozierten Glücksspiel (Copyright) trat eine Situation ein, in der Urheber ihre Aussichten auf einen Erfolg *»in ähnlich grotesker Weise übertreiben wie das bei der Teilnahme an Lotterien der Fall ist.«*[237] Für die geringe Chance auf einen außergewöhnlichen Absatz akzeptieren die Urheber niedrigste Zahlungen bis hin zur Selbstausbeutung.

Der Wettbewerb durch den tatsächlichen oder drohenden Nachdruck setzte in Deutschland diesem *Glücksspiel* Grenzen und belohnte die Verleger, die ihr Geschäft, die eigentliche Verlegerleistung, effizient betrieben. Damit endete auch die Situation der Autoren, die in der sich selten verwirklichten Hoffnung auf einen Erfolg ihre Leistung für Hungerlöhne anboten. Unter Wettbewerbsbedingungen war die Rentabilität eines Werks viel enger mit der Grenznutzenkonstellation der Konsumenten verknüpft und Autoren konnte von ihrem (lediglich) natürlichen Monopol besser profitieren. Die Verleger mussten sich bei der Veröffentlichung und der Gestaltung der einzelnen Titel mehr an der Grenznutzenkonstellation orientieren, was insbesondere

[234] Vgl. hierzu Hutter, *Medienökonomik*, S. 33–40.

[235] Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*, S. 31.

[236] Zu den hohen Preisen der Originalverleger zu Beginn des Nachdruckzeitalters; vgl. Höffner, *Urheberecht 1*, Abschn. 6.2.

[237] Hutter, *Medienökonomik*, S. 79; Towse, *Economic Incentives*, 375.

in den 1830er-Jahren zu der massenhaften Verbreitung der Schriften auch in ärmeren Schichten führte. Marktlücken mussten vor dem Konkurrenten geschlossen werden.

Irgendwann nähern sich aber beide Varianten – kein Schutz oder ein Markt mit Urheberrecht – ihren Grenzen. Das heißt, es sind ohne Änderung der äußeren Umstände (Bevölkerungswachstum, höhere Lesefähigkeit, neue technische Möglichkeiten etc.) keine Steigerungen mehr zu erwarten, weil der regelmäßige Bedarf an neuen Schriften durch regelmäßig erscheinende Bücher gedeckt wird.[238] Neue Titel treten dann neben andere, so dass sich das Gesamtbudget der zahlungsbereiten Kunden auf insgesamt mehr Werke verteilt, von denen immer weniger eine ausreichende Zahl an Kunden finden können (Überproduktion oder -angebot). Es kommt zu einer monopolistischen Konkurrenz, wobei jeder Verleger mit fallenden Durchschnittskosten arbeitet: Einzelne Verleger können ihre Stückkosten weiter senken, wenn sie die Ausbringungsmenge erhöhen. Diese Konkurrenz hat im 18. und 19. Jahrhundert aber nicht zu niedrigeren Preisen geführt, obwohl (mit Urheberrecht und hohen Preisen) in beiden Staaten der Zustand der Überproduktion schnell erreicht war.[239] Heute scheint der Preiswettbewerb in manchen Bereichen (Belletristik) Wirkung zu zeigen, in anderen nicht (wissenschaftliche Schriften, Tonträger), wobei die Struktur mit Preisklassen in allen Bereichen weiterhin weitgehend eingehalten wird. Bei vielen wissenschaftlichen Veröffentlichungen werden hingegen noch heute die Preise anhand der Nachfrage der Bibliotheken und der oberen Mittelschicht kalkuliert, so dass etwa Hochschullehrer oft Skripten verteilen.

Unabhängig von der Frage, aufgrund welcher Umstände in einigen Bereichen die Preise weit über den Durchschnittskosten liegen und wieso in anderen nicht: Es ist nicht ersichtlich, dass in diesem Stadium das Urheberrecht den Autoren dient, denn es schafft keine zusätzliche Nachfrage. Das Recht ändert nichts daran, dass der Großteil der Titel keine Bestseller sind. Das Überangebot führt zu einer Verminderung des Absatzes einzelner Werke, die sich um die gleiche Nachfrage streiten, und damit zu einer Verminderung der Einkommen der durchschnittlichen Autoren. Wenn durch die monopolistische Konkurrenz die Preise sinken sollten (was nicht gewährleistet ist), reduzieren sich die Autorenhonorare, aber auch der Wohlfahrtsverlust. Es werden andere Faktoren maßgeblich. Einzelhändler können etwa durch die Produktplazierung im Ladenlokal maßgeblich zum Erfolg oder Misserfolg beitragen. Das gilt aber für Seife ebenso und ist keine urheberrechtliche Besonderheit.

In Deutschland führte das Urheberrecht bei steigenden Preisen zu einer Verschlechterung der Einkommen der Urheber. Sie wurden auf das Niveau des britischen Durchschnitts reduziert. Ohne Urheberrecht wären weiterhin mehr neue Bücher auf den

[238] Landes/Posner, *Economic Analysis of Copyright Law*, S. 328.

[239] In Deutschland schon vor 1848 (zahlr. Insolvenzen). Die Unsicherheit der Revolution verschärfte die Krise bis ungefähr 1852.

Markt gekommen. Es wäre nicht zu der langdauernden regressiven Phase gekommen, in der eine Steigerung der potentiellen Nachfrage um einige Hundert Prozent sich in Nichts auflöste.

Neben dem Problem, dass weniger Werke veröffentlicht wurden, kann das Urheberrecht auch bei denjenigen, deren Schriften veröffentlicht wurden, Nachteile zur Folge haben. Der Ruhm, für den Schriftsteller im ausgehenden 18. Jahrhundert geschrieben haben sollen, wurde so manchem nun auch erst 30 Jahre post mortem zuteil. Wie viele Autoren gerieten wegen des geringen Absatzes und der sich verlierenden Aktualität vollkommen in Vergessenheit, bevor sie überhaupt die Chance hatten, sich einem breiten Publikum zu präsentieren? Dies fiel selbst dem deutschen Börsenverein des Buchhandels auf. 1910, vier Jahrzehnte nach Inkrafttreten des ersten einheitlichen Urhebergesetzes in Deutschland, kritisierte der Börsenverein eine geplante Verlängerung der Schutzfristen von dreißig auf fünfzig Jahre post mortem:

> Ein Rückblick auf die letzten 40 Jahre gibt eine große Anzahl von Beispielen, wo die Werke eines Autors nach Erlöschen der 30jährigen Schutzfrist eine ganz ungeahnte Verbreitung fanden, die weit hinausgeht über den Absatz während der Schutzfrist. Es sei hier nur erinnert an die Werke eines Schopenhauer, Reuter, Carl Loewe, Robert Schumann. Ob diese Werke nach weiteren 20 Jahren dann noch eine ähnliche Verbreitung gefunden hätten, scheint sehr fraglich, da die Wechselbeziehungen der in einem Werk niedergelegten Ideen mit dem lebendigen sich weiter entwickelnden Publikum von Jahr zu Jahr geringer werden und die Keimkraft neuer Blüte allmählich stirbt.[240]

Hohe Preise für Schopenhauers Werke, dafür aber kein Honorar: Am 17. Mai 1843 schrieb der Philosoph an seinen Verleger Brockhaus: *»Euer Wohlgeboren haben in Ihrem geehrten Schreiben mir eine ablehnende Antwort erteilt, welche für mich so unerwartet wie niederschlagend ist. Dennoch muß ich die Vorschläge, welche Sie mir wohlmeinend machen, entschieden von der Hand weisen. Allerdings bin ich gewilligt, dem Publikum ein Geschenk zu machen, und ein sehr wertvolles: aber für mein Geschenk noch obendrein bezahlen, das will und werde ich nicht…«* Nach einigen Verhandlungen mit seinem Verleger konnte der Autor den vorgeschlagenen Druckkostenzuschuss abwenden und sich auf ein Honorar in Höhe von null Taler je Bogen einigen. Ohne Urheberrecht hätte Schopenhauer möglichweise noch zu Lebzeiten zumindest die ihm zustehende Anerkennung finden können und nicht erst 30 Jahre post mortem. Schopenhauers Welt als Wille und Vorstellung zeigt einen Mangel des Schutzes

[240] Zitiert nach Rehbinder, *Parsifal-Frage*, S. 94. Rehbinder spricht in diesem Zusammenhang nur von Verbraucherschutz, übersieht in diesem Zusammenhang aber, dass die Autoren genauso benachteiligt werden. Vgl. auch Kehr, *Vertheidigung des Bücher-Nachdruks*, S. 5, zu den Wirkungen des Nachdrucks: *»Kein brauchbares Buch geht nunmehr verloren und die schon vergessenen werden dem Dunkel entrissen, das sie umhüllte.«*

auf. Schopenhauer überließ die zweite Auflage des ersten Bandes und den gesamten zweiten Band seines Hauptwerks seinem Verleger Brockhaus unentgeltlich, damit die insgesamt vier Teilbände überhaupt erschienen. Er war infolge seines Konkurrenzkampfes mit Hegel an einer möglichst großen Verbreitung seiner Schriften interessiert. Der Preis für Schopenhauers Werke war jedoch infolge des in Kraft getretenen Urheberrechts so hoch, das erst nach Ablauf der Schutzfrist günstigere Ausgaben erschienen und eine große Verbreitung fanden. Der Nachdruckschutz hat den Interessen des Autors und der Allgemeinheit geschadet.

Das Recht sollte das Erscheinen und die Verbreitung solcher Werke nicht behindern. Es ist das bereits aus Großbritannien bekannte Muster. Ein weiteres Beispiel: Wordsworth, der sich stark für die Verlängerung der Schutzdauer eingesetzt hatte, erging es nicht anders. Nur lief in Großbritannien der Schutz frühestens sieben Jahre nach seinem Tod (1850) aus. Innerhalb weniger Jahre nach seinem Tod wurden mehr Exemplare seiner Werke verkauft als in den 57 Jahren seiner publizistischen Tätigkeit;[241] eine typische Entwicklung für Autoren, deren Werke nach vielen Jahrzehnten noch nachgefragt waren. Der Wandel mit billigen Büchern trat nicht durch das Copyright, sondern trotz des Copyrights ein, weil die Industrialisierung ungeahnte Möglichkeiten eröffnete. Die günstigen Bücher beruhten auf gemeinfreien Werken, was angesichts langer Schutzfristen den toten Autoren nichts nutzte. Im Dunkeln bleibt, wieviele der mit dem Ausschließlichkeitsrecht der langen Schutzfristen beglückten Genies insbesondere in Großbritannien gar nicht veröffentlicht wurden und wie viele veröffentlichte Genies nach einer exklusiven Kleinstauflage in Vergessenheit gerieten.

Die Vorstellung, durch den Wettbewerb auf der Innovationsebene (Autor) entstünde ein Rennen zur Entwicklung neuer Produkte, das sich dann – durch das Ausschlussrecht zeitlich verzögert – auf der Ebene der Güterproduktion (Verleger) zum Vorteil der Konsumenten fortsetzt,[242] erweist sich als zu simpel, weil die Wechselwirkungen und Rückkopplungen ausgeblendet werden. Man kann die Wirkung genau erkennen: Die Vorteile trafen beim Konsumenten – je nach Schutzdauer – 7 oder 30 Jahre post mortem ein, als 99 von 100 Titel die Konsumenten nicht mehr interessierten. Viele Autoren verloren in doppelter Hinsicht: Keine Leser, kein Geld und Ruhm frühestens Jahre nach dem Tod. Wenn man dieses Modell anwenden will, darf die Schutzdauer angesichts des typischen Lebenszyklus eines Buchs maximal zwei Jahre betragen.

---

[241] Ausführlich *Gill* in: Jordan et al., *Literature in the Marketplace*, S. 74–88.
[242] Weizsäcker, *Rechte und Verhältnisse*, S. 348–352.

4.3.5 Das Autorendilemma

Das zunächst merkwürdige anmutende Ergebnis – man nimmt dem Autor das Ausschließlichkeitsrecht und er kann trotzdem einen höheren Erlös erzielen – lässt sich aus Sicht eines Autors am verständlichsten erläutern. In Abschnitt 2.3.3 wurde die These der ökonomischen Theorie dargestellt: Aus der ex-ante Sicht (vor der Schaffung des geistigen Guts) soll der Schutz notwendig sein, weil andernfalls der Schaffende keine Aussichten auf die finanzielle Ernte, die Früchte seiner Arbeit, haben soll.

Aus Sicht des Autors stellt sich die Situation aber vollkommen anders dar, selbst wenn er ein Ausschließlichkeitsrecht als vorteilhafter einstuft. Vor der Schaffung des neuen Werks ist die freie Kopierbarkeit der bereits veröffentlichten Werke für den Autor von Vorteil. In diesem Fall kann er dem Verleger eine kurzfristige erhöhte Gewinnmöglichkeit verschaffen.[243] Sein Werk ist vergleichsweise wertvoller, weil es im Vergleich zu den bereits veröffentlichten Werken eine potentiell höhere Gewinnchance in sich trägt.

Unter diesem Blickwinkel stellt sich die Frage, wieso übertragen die Autoren den Verlegern exklusive Nutzungsrechte? Autoren machen sich über die gesellschaftlichen Folgen ihres geschäftlichen Handelns selten Gedanken. Wenn man auch nicht sagen kann, dass bei allen Autoren das Hauptmotiv für ihre Tätigkeit der Gelderwerb war, so versuchten sie in der Regel doch die vorhandenen Möglichkeiten auszunutzen. Ihr Interesse war nicht auf ein juristisches Eigentum im Sinne einer ausschließlichen Nutzungsmöglichkeit des Werks gerichtet. Vielmehr wollten sie *»den Wert – in anderer Gestalt, nämlich Geld – erhalten«*.[244] Unterstützt wird der Autor in seinem Anspruch auch durch die Wissenschaft, die ihm erklärt, er habe eine Art *Naturrecht* auf einen möglichst hohen Gewinn.

Der Vertragspartner der Autoren ist der Verleger. Die Höhe des Honorars hängt von der Nachfrage der Verleger ab. Diese können praktisch immer das Ausschließlichkeitsrecht erwerben. Für den Unternehmer bedeutet die Abwesenheit von Konkurrenz bei jedem Produkt, das er anbietet, immer eine Chance auf höheren Gewinn. Der Verleger ist bereit, bei Erwerb eines exklusiven Rechts mehr zu bezahlen als bei einem einfachen Nutzungsrecht. Üblicherweise lehnen Verleger die Veröffentlichung auf ihr Risiko ohne exklusive Rechte vollständig ab und wollen selbst bei einem Druckkostenzuschuss ein ausschließliches Nutzungsrecht. Einzelne Autoren können an dieser Situation nicht viel ändern. Sie müssten ein Kartell oder eine Gewerkschaft gründen, um eine einheitliche Vertragspraxis durchzusetzen, wobei aber ein Anreiz besteht, aus dem Kartell auszubrechen, und gegen höheres Entgelt dem Verleger ein exklusives Recht einzuräumen.

---

[243] Plant, *Economic Aspects of Copyright*, S. 171; Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 57.

[244] Hegel, *Rechtsphilosophie*, § 64 A.

Konkurrierende Autoren werden, wenn sie die Übertragung des Ausschließlichkeitsrechts und damit dem Verleger eine größere Gewinnchance anbieten, von den Verlegern bevorzugt. Aus der individuellen Situation eines Autors ist die Forderung nach einem Nachdruckschutz eine logische Konsequenz, denn das übertragbare Ausschließlichkeitsrecht nützt dem Autor:

1. Wenn es keine übertragbaren Verwertungsrechte gibt, fordern Autoren (und Verleger) exklusive Rechte, weil sie mit einem Ausschließlichkeitsrecht ihre Chance auf Gewinne über dem Wettbewerbsniveau erhöhen.

2. Wenn Verwertungsrechte übertragen werden können, werden Verleger den Autor bevorzugen, der das exklusive Verwertungsrecht überträgt.

Es handelt sich um mikroökonomische Augenblicksentscheidungen, die mit den regelmäßig anzutreffenden mikroökonomischen Augenblicksanalysen der ökonomischen Literatur zum geistigen Eigentum übereinstimmen. Wer nach eigenen Maßstäben handelt, berücksichtigt aber die aggregierten Effekte der individuellen Handlungen nicht. Das Aggregat mehrerer an sich vorteilhafter Entscheidungen kann zu einer schlechteren Gesamtsituation führen. Diesen Effekt konnte man in Deutschland beobachten. Aus einem kurzfristigen Gewinn durch Einführung des Urheberrechts wurde ein langfristiger Verlust. Damit dieser Wandel eintritt, genügte es nicht, dass einzelne Werke (infolge des exklusiven Rechts) zu hohem Preis angeboten werden. Nachdem jedoch immer weniger (noch nachgefragte) Werke unter Wettbewerbsbedingungen verlegt wurden, wandelt sich der Markt in einen Monopolmarkt, auf dem die etablierten Unternehmen zu Lasten der Zulieferer und der Allgemeinheit den Ton angaben. In Deutschland sah man um 1840 ein Strohfeuer und dann die langfristige schwere Rezession, die massive Preiserhöhung, den Wegfall der Orientierung an der Nutzenkonstellation einzelner Werke und die Spreizung der Einkommen in wenige Gewinner und viele Verlierer.

Für die Autoren war es ein Dilemma: Der einzelne Autor erhält mehr, wenn er die Rechte zur ausschließlichen Verwertung einem Verleger anbietet, weil dann auch der Verleger höhere Gewinne erzielen kann. Ein rational und mit dem Ziel eines möglichst hohen Honorars agierender Autor wird also nicht nur vom Ausschließlichkeitsrecht Gebrauch machen, sondern in der Regel das Ausschließlichkeitsrecht (oder exklusive Verwertungsrechte) einem Verleger übertragen.[245]

Je mehr Autoren die Rechte den Verlegern übertragen, desto geringer wird die Nachfrage der Verleger. Sie erzielen nur noch zum Teil mit der aktiven verlegerischen Leistung Einnahmen und konzentrieren ihre Bemühungen auf die Bewirtschaftung des geistigen Eigentums. Indem die Autoren auf kurze Sicht einen höheren Gewinn

[245] Vgl. POLLARD, *Dublin's Trade*, S. 224, zu den irischen Autoren, die nach Großbritannien gingen.

mit einem Werk erzielen können, verringern sie die Verhandlungsmacht aller Autoren. Man kann zwar nicht von einem Nash-Gleichgewicht[246] sprechen, da die einzelnen Autoren ihre Entscheidung nicht nicht nach der zu vermutenden Handlung anderer richten. Jedoch kann kein Autor für sich einen finanziellen Vorteil erzielen, wenn er einseitig dem Verleger das Ausschließlichkeitsrecht nicht überträgt. Er verfolgt also seine Strategie weiter, selbst wenn das Ergebnis für ihn – wie für alle anderen – nicht optimal ist. Man kann anhand der Entwicklung in Deutschland feststellen, dass der nur bis zur ersten Veröffentlichung des Werks befristete, natürliche Schutz auf lange Sicht die für die Autoren und Konsumenten vorteilhaftere Variante war.

Auch wenn es für den einzelnen Autor – praktisch jederzeit – vorteilhafter ist, wenn er von den Möglichkeiten des Ausschließlichkeitsrechts Gebrauch macht und die für ihn vorteilhaftere Gestaltung vorzieht, führt dies nicht zwangsläufig zu einer insgesamt besseren Situation. Die Wahrnehmung der Ausschließlichkeitsrechte hatte und hat Auswirkungen auf andere. Die aggregierte Wahrnehmung des Ausschließlichkeitsrechts führte auf längere Sicht dazu, dass der Absatz von Büchern sank. Indem der Monopolist seinen Ausstoß (zu Gunsten der höheren Monopolpreise) reduzierte, verstärkte sich der Wettbewerb unter den Zulieferern. Dies reduzierte die Verhandlungsmacht der Autoren, deren Aussichten, überhaupt veröffentlicht zu werden und damit auch das Honorar für den durchschnittlichen Autor.

Für den Autor war es vor Veröffentlichung vorteilhafter, wenn es kein Urheberrecht gibt. Nach Veröffentlichung war es vorteilhafter, wenn er ein Schutzrecht hat. Wenn das einzelne Werk geschrieben und veröffentlicht wurde, ändert sich das Interesse des einzelnen Autors im Hinblick auf sein Werk, weil er von der Unendlichkeit seines Rechts – höhere Absatzzahlen verursachen keine höheren Kosten – profitieren kann. Autoren stehen auch untereinander in einer Konkurrenz, wobei sie unendliche kostenfreie Überschusskapazitäten mit ihren geschaffenen Werken haben, die sie ausnutzen wollen. Insofern haben sie kein Interesse an Neuerscheinungen anderer Autoren.[247] Aber in diese Situation muss der Autor erst kommen. Er muss einen Vertrag mit dem Verleger schließen und seine Verhandlungsmöglichkeiten sind in diesem Rahmen besser, wenn es keinen Nachdruckschutz gibt.

Diese an sich in einem logischen Widerspruch zueinander stehenden Aussagen, dass das Urheberrecht dem individuellen Autor in der konkreten Situation nützt, den Autoren aber im Allgemeinen schadet, sind zwar gleichermaßen gut begründet.

---

[246] Böventer et al., *Mikroökonomie*, 310–314.

[247] Es können sich in mehrerlei Überschneidungen ergeben: Wenn die Preise über dem Wettbewerbsniveau liegen und die Leser ein beschränktes Budget haben, können höhere Preise für ältere Werke den finanziellen Spielraum für neue Werke reduzieren. Weil der alte Klassiker teuer ist, bleiben weniger Mittel für neue Bücher übrig. Die gleiche Konkurrenz besteht auch um die freie Zeit oder Aufmerksamkeit des Lesers.

Jedoch ist das eine die individualistische Sichtweise aus einer konkreten Situation heraus. Sie entspricht dem geltenden Rechtssystem, führt aber nur zu einer kurzfristigen Verbesserung der Lage der Autoren. Die kurzfristige Lösung ist in ein Gesamtsystem eingebunden. Für das Gesamtsystem sind jedoch die langfristigen Wirkungen entscheidend, denn diese geben den Rahmen und die Grenzen vor.

Das Copyright entmutigte die Autoren. Diesen Aspekt hat Lord Kames, der nicht nur ein einflussreicher und hochgeachteter Autor, Förderer von Adam Smith und anderer schottischer Aufklärer,[248] sondern auch Richter am schottischen Court of Session war, 1773 in der Entscheidung *Hinton v. Donaldson* – wenn auch auf ein ewiges Copyright als Eigentum gemünzt – herausgestellt:

> Like all other monopolies, it will unavoidably raise the price of good books beyond the reach of ordinary readers. They will be sold like so many valuable pictures. The sale will be confined to a few learned men who have money to spare, and to a few rich men who buy out of vanity as they buy a diamond or a fine coat. [...] The commerce of books would of course be at an end; for even with respect to men of taste, their number is so small, as of themselves not to afford encouragement for the most frugal edition. Thus booksellers, by grasping too much, would lose their trade altogether; and men of genius would be quite discouraged from writing, as no price can be afforded for an unfashionable commodity.[249]

Die Entwicklung verlief zwar nicht so schlecht, wie Lord Kames in seiner engagierten Begründung vorhergesagt hatte (es ging um das ewige Schutzrecht), aber sie verlief schlecht. Der Umfang des Buchhandels konnte von 1773 über viele Jahrzehnte nicht einmal mit dem Bevölkerungswachstum mithalten, sondern schrumpfte in relativen Zahlen sogar. Die britische Bevölkerung wuchs von ca. acht (1750) auf 16 Millionen (1830), wenn man Irland dazuzählt, sogar auf ca. 23 Millionen Einwohner. Die Einkommen der oberen und mittleren Schicht stiegen deutlich.[250] Die Zahl der Neuerscheinungen ist in dieser Zeit vom sehr niedrigen Niveau aber nur um ca. 30 % gestiegen und auch die Höhe der Auflagen erhöhte sich nicht wesentlich: Es war ein sich über viele Jahrzehnte hinziehender Niedergang.

An der relativen Verteilung der Autorenhonorare hat sich gegenüber den britischen Verhältnissen in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts nicht viel geändert: Für den großen Teil der Autoren spielen sich die finanziellen Folgen auch heute noch im

---

[248] Ross, *Adam Smith*, S. 259 f.

[249] Abgedruckt in Decision of the Court of Session upon the Question of Literary Property; James Boswell (Hrsg.). 1774, Edinburgh: Donaldson, S. 20. Ähnlich Condorcet, *Fragments*, S. 311.

[250] Es entstanden mehrere Großstädte, der Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt beträgt 1850 nur noch 20 %. Das Durchschnittseinkommen der Engländer hat sich verdoppelt. Vgl. auch North, *Institutioneller Wandel*, S. 165.

Bereich eines Druckkostenzuschusses und eines dürftigen Honorars ab, während mit einigen Bestsellerautoren hohe Gewinne möglich sind. Das exklusive Recht hat den Autoren, die am wenigsten einen Schutz nötig hatten, geholfen, während es für den Durchschnitt schädlich war.

4.3.6 Quantitative Unternutzung und qualitative Unterproduktion

In Großbritannien registrierte man in weiten Kreisen die durch das Copyright verursachte Unterentwicklung des Markts nicht, da sie sich scheinbar aus ökonomischen Sachzwängen ergab. Der Gegenstand der Innovation koppelte sich vom tatsächlichen Bedarf ab. Dies zeigte sich in einer Weise, die hier als quantitative und qualitative Unterproduktion bezeichnetet wird. Die Innovationsrate war in Deutschland in den Zeiten des Nachdrucks deutlich höher und breiter und führte zu einer besseren Entwicklung des Marktes.

Ein Vergleich mit dem Internet kann diesen Zusammenhang trotz der unterschiedlichen Kosten- und Vertriebsstrukturen verdeutlichen.[251] Das Internet hat sich unter anderem deshalb zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor entwickelt, weil die Nutzung kostenlos ist. Auch wenn die Nutzer in der Regel nichts an die Anbieter der einzelnen Informationen bezahlen, beruhen ganze Branchen mit vielen, teilweise gut bezahlten Arbeitskräften wie Programmierer, Webdesigner, Grafiker oder Texter auf dem Medium. Wäre die Benutzung des Internets von Anbeginn mit hohen Kosten verbunden gewesen, hätte also für die Nutzung jeder einzelnen Website ein vergleichsweise hohes Entgelt entrichtet werden müssen, das Einrichten einer Website gewisse Kosten verursacht und jeder weitere Nutzer sich beim Anbieter mit Kosten bemerkbar gemacht; — unter diesen Bedingungen wäre die Bandbreite der im Internet angebotenen Informationen viel beschränkter geblieben. Der große Teil der heutzutage selbstverständlich verfügbaren Informationen wäre überhaupt nicht in das Netz gestellt worden, weil niemand etwas hierfür bezahlt hätte. Der Ausbau und die Verbreiterung des Netzes wäre ins Stocken geraten, da nur wenige der insgesamt hohen Zahl an potentiellen Nutzern die angebotenen Dienste tatsächlich in Anspruch genommen hätten. Dies wären wohl in erster Linie Mitglieder von Berufsgruppen gewesen, die auch sonst für Information ein Entgelt zu bezahlen pflegen wie größere Unternehmen, wissenschaftliche Organisationen, Banken, Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Großhändler, Makler etc. Es wäre selbstverständlich gewesen, dass nur kostenpflichtige Information für manche Berufsgruppen und andere besondere Interessengruppen verfügbar gewesen wären. Die Wirkung der Kosten hätte sich nicht darauf beschränkt, dass ein

[251] Dass durch die Größenvorteile der Computertechnik und die Komplexität der auf Kompatibilität angewiesenen technischen Systeme andere ökonomische Probleme entstehen, steht auf einem anderen Blatt.

Großteil der Bevölkerung sich nicht das teure Internet geleistet hätte, sondern hätte auch den Gegenstand der im Internet veröffentlichten Informationen umfasst. Man hätte vermutlich überhaupt nicht bemerkt, welches Potential das Internet hat, sondern ein aus heutiger Sicht verkümmertes Angebot für eine Gruppe von zahlungsbereiten Nutzern als einen völlig natürlichen Verlauf aufgefasst.

Außerdem führte das Internet zu einer qualitativen Änderung der Texte, Ausdrucksformen und Kommunikation über das Netzwerk. Diese sind zum Teil durch die Möglichkeiten des Mediums vorgegeben. Jedoch ist unsicher, ob dieser qualitative Wandel stattgefunden hätte, wenn das Internet nur als weitere entgeltliche Verbreitungsplattform der etablierten Verwerter genutzt worden wäre. Diese hätten ihr Geschäftsmodell fortgeführt, so das die neuen Formen und Möglichkeiten des Austauschs nicht entstanden wären. Die Innovationen gingen gerade nicht von den etablierten Verlegern aus, die sich praktisch ausschließlich über das neue Medium beklagten. Sobald jedoch ein Geschäftsmodell gefunden war, Einnahmen mit dem Internet zu erzielen, waren die Bestrebungen zur Appropriation auf der politischen Tagesordnung. Auch das Internet soll in die Bahnen gelenkt werden, in denen jede damit verbundene ökonomische Chance einzelnen zur exklusiven Verwertung zugewiesen wird.

4.3.6.1 Quantitative und qualitative Unterproduktion

Das Copyright verhinderte eine bedarfsgerechte Produktion sowohl in quantitativer wie in qualitativer Hinsicht. Das geistige Eigentum behinderte nicht nur die Diffusion des Wissens *(Unternutzung)* und begrenzte die Zahl der neu veröffentlichten Bücher, sondern limitierte auch die Bandbreite der Produktion und Verbreitung neuen Wissens *(Unterproduktion)* ein. Die Rationierung der Menge der Zahl an Büchern durch höhere Preise ist eine gewollte Konsequenz des Urheberrechts, da die Preise nicht auf das Wettbewerbsniveau reduziert werden sollen. Dies sollte eigentlich sicherstellen, dass der Urheber nicht der Früchte seiner Arbeit beraubt und angemessen am Erfolg des Werkes beteiligt wird, hatte jedoch für das Gros der Autoren nur Nachteile. Sie wurden in erster Linie am durch das Ausschließlichkeitsrecht mitursächlich herbeigeführten Misserfolg beteiligt.

Allerdings zeigt sich noch ein anderes Problem, das hier als *qualitative Unterproduktion* bezeichnet wird. Dieses lässt sich mit den mikroökonomischen Modellen zum geistigen Eigentum nicht erfassen. Man kann zwar den Markt für einzelne Güter analysieren und feststellen, dass bestimmte Güter zu bestimmten Preisen angeboten werden und dann die simple Feststellung treffen, dass ohne Wettbewerb die Preise erhöht werden können. Jedoch bleiben bei dieser Betrachtung die nicht existierenden Güter – in Großbritannien also etwa die wissenschaftlichen Werke und praxisnahen Ratgeber – außen vor (und gerade um die soll es beim geistigen Eigentum gehen).

Für geistiges Eigentum existiert kein Markt im klassischen Sinne, da das handelbare Verbotsrecht die Tendenz hat, auf den Marktteilnehmer übertragen zu werden, bei dem der höchste Gewinn anfällt, der auf der größeren Abweichung vom Niveau der statischen Effizienz beruht. Die Vorteile des Markts können sich nur sehr begrenzt entfalten, wenn sie erst durch die Aufhebung des Wettbewerbs entstehen und das gehandelte Recht zu demjenigen wandert, bei dem das induzierte Marktversagen sich am stärksten auswirkt. Mit Urheberrecht bedeutete dies die Orientierung an den steigenden Skalenerträgen. Das Handeln der Verlegern konzentrierte sich folglich auf naturgemäß sehr wenige Bestseller, Bücher für die Oberschicht und solche, die von den Bibliotheken gekauft wurden.[252]

Das Copyright behinderte essentielle Funktionen des Marktes. Das empirische Entdeckungsverfahren setzt beispielsweise voraus, dass alle möglichen Konsumenten in die Lage versetzt werden, durch Annahme oder Ablehnung darüber zu entscheiden (ex-post-Selektion), welches Gut ihre Bedürfnisse am ehesten befriedigt. War infolge hoher Preise die ex-post-Selektion den zahlungskräftigen Konsumenten vorbehalten, fand die Innovation nur noch in diesem begrenzten Segment statt. Die Informationen über Präferenzen gingen nur von einer kleinen Schicht aus, während der individuelle Bedarf der weniger zahlungskräftigen Konsumenten vernachlässigt wurde. In Deutschland versuchten viele Verleger auch die Segmente zu bedienen, die sich an einen überschaubaren Kundenkreis wendeten. So entstand die in viele Sonderinteressen aufgespaltene Spezialliteratur, bei der die Zahl der möglichen Kunden vielleicht nur 750 oder 1000 Leser groß war, die vor allem der deutschen Wissenschaft eine ungeahnte Blüte bescherte. War einmal erkannt worden, dass auch auf anderen Gebieten Gewinne möglich sind, wurden diese nicht mehr fallengelassen.

Man darf die rege Nachahmungstätigkeit einerseits und die Prinzipien des Marktes andererseits nicht übersehen. Auch wenn sich einzelne Akteure des wirtschaftlichen Geschehens nicht unbedingt nach den wirtschaftlichen Modellen richten, diese weder kennen noch nachvollziehen, so gibt es erfolgreiche und weniger erfolgreiche Akteure.

---

[252] Diesen Effekt kann man auch in anderen Bereichen feststellen, indem etwa viel in Innovationen für Begüterte investiert wird, vergleichsweise wenig in die Entwicklung von Produkten für die armen Bevölkerungsteile. Es geht nicht nur darum, dass sich die ärmere Bevölkerung nicht die teuren, durch das geistige Eigentum geschützte Produkte leisten kann, sondern um den Gegenstand der Innovationen. Es werden mehr Anstrengungen für die Entwicklung von Mitteln zur Behandlung von Zivilisationsproblemen – etwa Haarausfall – unternommen werden, weil die reichere Bevölkerung in der Lage und bereit ist, einen deutlich über den Grenzkosten liegenden Betrag für die entsprechenden Produkte zu bezahlen. Bei den armutsbedingten Krankheiten handelt es sich hingegen um einen ökonomisch vergleichsweise uninteressanten Markt, weil die Möglichkeit hoher Monopolrenditen durch die mangelnde Finanzkraft der Konsumenten begrenzt ist. Das Forschungs- und Innovationspotential wird auf den Bedarf der reichen Menschen konzentriert (der Sachverhalt weicht von dem der sogenannten Orphan Drugs ab, bei denen es nur vereinzelte Käufer gibt; vgl. Müller, *Patentfähigkeit von Arzneimitteln*, S. 111–114).

Die einzelnen Unternehmer verfolgen bestimmte Prinzipien, setzen Ideen um und praktizieren so ein bestimmtes Modell. Die erfolgreichen Unternehmen überleben und wachsen. Von den Wettbewerbern werden sie beobachtet und analysiert und die Unterschiede zum eigenen Unternehmen herausgearbeitet. Durch die Beobachtung haben sie bestimmten Chancen kennengelernt und orientieren sich an diesen.[253] Das erfolgreichere Modell setzt sich mittelbar in einer Art Evolution der Geschäftsmodelle durch. Das evolutionäre Moment des Marktes wurde mit Copyright in eine bestimmte Richtung manövriert und damit von anderen Gebieten abgelenkt. Gab es aufgrund hoher Preise keine Leser für eine bestimmte Art von Werken, gab es auch keine Bücher, obwohl das Angebot der Autoren und die Nachfrage der Konsumenten vorhanden war. Es erschienen nicht nur weniger Romane, historische, medizinische oder geographische Werke etc. *(quantitative Unterproduktion),* sondern auch qualitativ weniger Titel, indem zahllose Wissensbereiche unbearbeitet blieben oder zumindest entsprechende Veröffentlichungen fehlten. Das Urheberrecht führte zu einer Beschränkung der Vielfalt des Angebots, da das Interesse an der Suche nach Marktlücken gemindert war. Der durch das Ausschließlichkeitsrecht geschützte Buchmarkt war nicht nur im

[253] Dies erklärt, wieso in Deutschland oder Frankreich die Einführung des Urheberrechts die Buchproduktion nicht auf das niedrige Niveau des britischen Marktes zurückgeworfen hat, denn dort konnten sich über längere Zeit hinweg die Vorteile fehlenden Urheberrechts im Hinblick auf die Entdeckung und Befriedigung der Präferenzen breiter Konsumentenschichten entfalten. Auch in Frankreich war der Nachdruck – die statische Effizienz – deutlich spürbarer als in Großbritannien. Die Zensurpolitik führte dazu, dass viele Werke gleich im Ausland – bestimmt für den französischsprachigen Markt – gedruckt wurden. In Frankreich gab es eine Art Zweiteilung. Die privilegierten Drucke der Gildenmitglieder waren teuer. Jedoch bestand bereits relativ zu Beginn des Wandels im Buchmarkt – noch vor 1720 – die Möglichkeit, aufgrund einer einfachen Erlaubnis Bücher zu vertreiben, die nicht von der königlichen Zensurbehörde mit Siegel und Privileg ausgezeichnet waren. Die *permissions tacite*s, die einerseits den Vertrieb in Frankreich erlaubten, andererseits aber – jedenfalls bis 1750 – nicht mit geistigem Eigentum verbunden waren, führten zu einem Bereich, in dem der Wettbewerb wirksam war. Das Verhältnis zwischen den privilegierten und den nicht privilegierten, aber keinem hoheitlichen Verbreitungsverbot unterliegenden Schriften wurde mit 60 zu 40 angegeben. Außerdem saßen vor allem im Osten Frankreichs Nachdrucker, die ein stringentes hohes Preisniveau auch mit neuen Werken untergruben. Die Originalverleger brachten – wie in Deutschland – billige Ausgaben auf den Markt, um dem Nachdruck vorzubeugen; vgl. Darnton, *Business of Enlightenment*, 131–138. Dementsprechend kamen in Frankreich – wie in Deutschland – insgesamt mehr Bücher auf den Markt als in Großbritannien. Zugleich ist auch die Zahl der Novitäten in Frankreich höher als in Großbritannien, aber geringer als in Deutschland. Die privilegierten französischen Verleger waren aber auch nicht in der Lage, dem Wettbewerb standzuhalten. Von 1770 bis 1788 fielen insgesamt 24 Verleger in die Insolvenz. 1789 bis 1793 – in der Zeit des freien Nachdrucks bei – waren es 21; vgl. Hesse, *Publishing and Cultural Politics*, S. 75. Wie sich das Urheberrecht ab 1793 auf den infolge der niedrigeren Preise andersartigen Buchmarkt ausgewirkt hat, wurde nicht untersucht. Jedoch wandelt sich ein Markt nicht schlagartig, sondern adaptiert erst nach und nach die neuen Möglichkeiten. Es wurden noch bis weit in das 19. Jahrhundert hinein im Ausland französische Texte nachgedruckt, wie beispielsweise das Magazin für die Literatur des Auslandes (Band 15–16, 25. Februar 1839, Nr. 24, S. 93 f.) berichtete.

Hinblick auf die Stückzahlen kleiner, sondern auch inhaltlich begrenzt. Nicht nur die statische Effizienz, also ob die neuen Güter durch hohe oder niedrige Preise eine kleine oder große Verbreitung erfahren, wurde unterbunden. Vielmehr wurde auch der Gegenstand der Veröffentlichungen aus dem Bedürfniskontext herausgelöst.

4.3.6.2 Technischer Fortschritt im 19. Jahrhundert

Die Möglichkeit der Begutachtung, Untersuchung und Beurteilung ist nicht nur für die von den Individuen konsumierten Güter von Bedeutung, sondern auch ein entscheidendes Moment der dialektischen Erörterung und arbeitsteiligen Erweiterung des Bestandes an Kenntnissen sowie des wissenschaftlichen und technischen Fortschritts. Durch das Urheberrecht wird zwar nicht die Möglichkeit unterbunden, die Erkenntnisse anderer zu nutzen, jedoch funktionierte das System mit Urheberrecht in jeder Hinsicht – Veröffentlichung, Verbreitung, Erwerb oder Diskussion – unzureichend.

Auf welcher Grundlage stieß Deutschland, das im 18. Jahrhundert noch mit beiden Beinen im Mittelalter stand, bis 1900 in vielen wissenschaftlichen Bereichen und modernen technischen Branchen wie Chemie, Optik, Mechanik etc. zur Weltspitze vor? Während des gesamten 19. Jahrhunderts erschienen in Deutschland die meisten naturwissenschaftlichen Veröffentlichungen und am Ende des Jahrhunderts war die Sprache der Naturwissenschaft deutsch, Deutschland führende wissenschaftliche Nation. Sicherlich kann man sich auf eine Reihe berühmter Forscher zurückziehen (etwa Bunsen, Mayer, Siemens, Pettenkofer, Helmholtz, Virchow, Mendel, Kirchhoff, Koch, Boltzmann, Röntgen, Hertz oder Planck), aber auch die mussten erst einmal ihr Handwerk lernen, sich austauschen und gegenseitig befruchten.

Die Industrialisierung an sich wird vor allem mit der technischen Entwicklung, insbesondere der Dampfmaschine, Maschinen in der Textilienproduktion oder der Eisenbahn in Verbindung gebracht, die jedoch kaum für den raschen Fortschritt gerade in Deutschland verantwortlich sein können. Es sind ja nicht nur die einzelnen großen Erfindungen, die das wirtschaftliche Wachstum hervorriefen, sondern zahlreiche kleine Verbesserungen von einer Vielzahl von Personen,[254] denen die entsprechenden Kenntnisse nicht einfach zugefallen waren. Die Entwicklungen lassen sich nicht nur mit dem Wegfall der Zollschranken, der Einführung der Gewerbefreiheit, der Eisenbahn, Kohle- und Stahlproduktion, preußischen Beamten- und Militärtugenden oder bismarckischer Sozialversicherung erklären, sondern nur durch langfristige Entwicklungen. Eine nationale Mentalität oder Veranlagung – was immer man sich darunter auch vorzustellen hat – dürfte nicht entscheidend gewesen sein. Das Patentrecht zaubert auch nicht die entsprechenden Kenntnisse in breiten Kreisen

[254] North, *Institutioneller Wandel*, S. 168.

herbei,[255] sondern verhindert eher Veröffentlichung wissenschaftlicher Erkenntnisse (Neuheitsschädlichkeit), solange sie noch nicht zu einem patentierbaren Ergebnis geführt haben. Das technische Wissen war nicht latent (lediglich auf das Patentgesetz 1877 wartend) vorhanden.

Hayek weist auf das von Wilhelm von Humboldt während der französischen Besetzung auf den Weg gebrachte preußische Schulsystem hin. Das daraus resultierende höhere Bildungsniveau sei einer der entscheidenden Gründe für den schnellen wirtschaftlichen Aufstieg Preußens und später ganz Deutschlands gewesen.[256] Schulbildung allein genügt aber nicht für die Entwicklung moderner Technologien, und die klassische humanistische Literatur, Gegenstand der humboldtschen Reform, erschien auch in Großbritannien, dem Mutterland der Industrialisierung. Der vergleichsweise außergewöhnliche Sprung lässt sich auch nicht mit der Vielzahl an technischen Schriften erklären, sondern aus der Verzahnung einzelner Umstände, die wie ein Räderwerk zusammenwirkten und sich gegenseitig ergänzten und verstärkten. Auf der einen Seite gab es das Wissen, auf der anderen Seite das Interesse, dieses Wissen anzuwenden.

Das Zusammentreffen mehrerer Umstände und deren Zusammenwirken können selbstverständlich keine echte Kausalität zwischen der langjährigen Nachdrucksmöglichkeit und der überraschenden technischen Entwicklung belegen. Jedoch kann man von einer Erhöhung der Wahrscheinlichkeit sprechen, dass diese Verknüpfung bestand.

Dies ist insbesondere für die unvernünftige Verurteilung des Trittbrettfahrens an sich von Bedeutung (wobei es auch eine Definitionsfrage ist, was unter Trittbrettfahren zu verstehen ist). Während sich die ökonomische Lage des Einzelnen durch die in der Regel durch Rechtsgeschäft oder Erbschaft erworbenen Güter bestimmt, beruhen die erworbenen geistigen Fähigkeiten nur in Ausnahmefällen auf Rechtsgeschäften. Die individualistische Anschauung, jede ökonomische Chance müsse maximal ausgenutzt werden, zeichnet sich durch Kurzsichtigkeit aus, denn die menschliche wie auch die gesellschaftliche Entwicklung und auch der individuelle wirtschaftliche Erfolg beruhen nahezu ausschließlich auf der Übernahme fremder Leistungen, also dem Trittbrettfahren. Dies soll nun nicht heißen, dass jederzeit Trittbrettfahren zulässig sein soll, sondern nur, dass dies kein taugliches Abgrenzungsmerkmal ist.[257]

Wenn erklärt wird, wenn möglich, müssten sämtliche positiven externen Effekte internalisiert werden, wird übersehen, dass jeder Aufschwung mit einer Zunahme der positiven externen Effekte einhergeht, der Abschwung hingegen zugleich einen

---

[255] Kohler, *Handbuch des Patentrechts*, S. 26–28, oder beispielsweise North, *Institutioneller Wandel*, S. 167 f., sind ohne Frage anderer Meinung.

[256] Hayek, *Constitution of Liberty*, S. 378 f.

[257] Dies ist nicht nur im Bereich des geistigen Eigentums problematisch, sondern beispielsweise auch im Bereicherungsrecht, wo sich diese Vorstellungen nach und nach durch das Hintertürchen einschleichen.

Rückgang der positiven externen Effekte bedeutet. Marktwirtschaft hat nur dann die versprochenen Vorteile, wenn alle Produktionsfaktoren zunächst zu den Grenzkosten angeboten werden, und nicht, wenn einzelnen die Möglichkeit zur vollständigen Internalisierung der sozialen Vorteile zugeordnet wird. In primitiven Zwei-Personen-Modellen können die Rechenexempel funktionieren, aber nicht in einem System der Arbeitsteilung und erst recht nicht, wenn auf diese Art leistungsfreie Einkommen gefördert werden. Die arbeitsteilige Marktwirtschaft beruht nicht auf der vollständigen Internalisierung positiver externer Effekte oder dem Ausschluss der Trittbrettfahrern. Gewinnmaximierung ist nur die Triebfeder, aber nicht das Ziel:

> But the rate of profit does not, like rent and wages, rise with the prosperity and fall with the declension of society. On the contrary, it is naturally low in rich and high in poor countries, and ist always highest in the countries which are going fastest to ruin.[258]

Hohe Gewinne einzelner sind nicht nur ein Zeichen von ungleicher Verteilung, sondern beruhen zumeist auch auf ökonomisch defizitären Gestaltungen: Wer Alleinanbieter ist, kann mehr positive externe Effekte internalisieren, weil er ein höheres Entgelt verlangen kann als unter Konkurrenzbedingungen. Der Wettbewerb ist in der Marktwirtschaft das Mittel, die vollständige Internalisierung der sozialen Vorteile zu unterbinden. Das muss in einer Marktwirtschaft auch für auch geistige Leistungen gelten.

Je weniger Möglichkeiten existieren, fremde Leistungen zu übernehmen, desto mehr nähert man sich der Steinzeit. Wenn Kinder in einer staubigen Höhlenecke in die Welt geworfen werden und nichts beigebracht bekommen, sondern sich alle Kenntnisse und Fähigkeiten selbst erarbeiten, dann nähert man sich einer trittbrettfahrerfreien, nach der Theorie der Property Rights offenbar idealen und effizienten Gesellschaft. Hegels Feststellung, wonach der Mensch in einer Familie geborgen aufwächst, die Familie wiederum in ein größeres System eingebunden ist, und dass sich erst aus diesen Wechselbeziehungen das Fortschreiten der gesellschaftlichen Entwicklung ergibt, ist von der isoliert individualistischen Warte aus betrachtet eine ununterbrochene und sinnvolle Trittbrettfahrerei. Die Leistung des Einzelnen beruhen auf Sprache, Sitte, Kultur, Mathematik, Naturwissenschaften und anderen Errungenschaften der Gesellschaft. Der Güterbestand der Mitglieder der wohlhabenden Gesellschaften beruht nicht nur auf eigener Leistungsfähigkeit und eigenem Schaffen. Dies lässt sich nur im gesellschaftlichen Kontext erklären.

Für den technischen Fortschritt ist die Aufbereitung und Verbreitung der Erkenntnisse etwa der wissenschaftlich tätigen Personen und Praktiker erforderlich, damit

[258] Smith, *Wealth of Nations*, S. 266.

andere sich dieses Bestandes bedienen können. Der Markt für entsprechende Schriften musste erst entdeckt und entwickelt werden. Es mussten Verlage entstehen, die sich diesen Veröffentlichungen zuwenden und mit den Autoren eine lebendige Wissensaufbereitung und -verbreitung etablieren.

Zu dieser Entwicklung gehörte jedenfalls, dass – wie Heinzmann 1795 schrieb – in jedem halbjährlichen Messekatalog *»im Durchschnitt jede Fakultät, jede Wissenschaft ihre 50 oder 60 neue Werke«* veröffentlichte.[259] Anhaltspunkte für die Entwicklung zeigt Tabelle 4.2.[260] Es sollen hier nur einige Titel aus dem Katalog der Leipziger Ostermesse 1800, S. 139–141, genannt werden: Übersicht der ökonomischen Pflanzencultur, Ausführliche Anleitung zur Strom- und Deich-Baukunde, Rezept-Taschenbuch für Teutschlands Thierärzte, Das Ganze des Getreideanbaus, Das Ganze des Futterkräuteranbaus, Praktische Anleitung zur Kenntniss der Ziegeleien und Zieglerarbeiten, Beiträge zur näheren Kenntniss des Galvanismus, Darstellung der neueren Untersuchungen über das Leuchten des Phosphors im Stickstoffgas oder Theorie des Lichts für Chemie und Physik. Das Literatur-Blatt schrieb zur Michaelismesse 1826 in Leipzig: *»Die größte Menge von Schriften handelt von Naturgegenständen aller Art, und vorzüglich von der praktischen Anwendung der Naturkunde in Medicin und Gewerben, Landwirthschaft &c.«* Jedes Fach würde sich auch neben den Büchern unübersichtlich erweitern, so dass kritische Übersichten dringend notwendig wären, *»denn es wird nicht viel an einem halben Hundert bloß theologischer oder bloß medicinischer Journale fehlen.«*[261] Zahllose, heute vergessene Kompendien, Sammelbände und Lexika aus den Bereichen Jurisprudenz, Medizin, Technik, Naturwissenschaften und Ökonomie drängten sich in die Haushalte immer breiterer Bevölkerungsschichten. Auch wenn der wissenschaftliche Wert oft gering war: es gab kaum andere Möglichkeiten, an diese Informationen zu kommen.[262]

Erst der stete Strom solcher Werke, die größere Vielfalt zu angemessenen Preisen,

[259] Heinzmann, *Appel an meine Nation*, S. 125.

[260] Anonym, *Meyers Konversationslexikon 4. Aufl.*, Bd. 3, S. 575, Stichwort: *Buchhandel.*

[261] Literatur-Blatt vom 10. Nov. 1826, S. 359.

[262] Um nochmals Bensen zu zitieren (Neues Archiv für Gelehrte, Buchhändler und Antiquare, Erlangen 1795, S. 102 f., vgl. Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 90, und Goldfriedrich, *Bd. 3*, S. 100): *»Der wohlfeile Preiß, und die Auswahl der besten Bücher, lockten die Liebhaber herbey, und Mancher, dem sonst in seinem ganzen Leben nicht eingefallen seyn würde, ein Buch zu kaufen, schafte sich nach und nach eine kleine Sammlung an. So wurden um ein geringes Geld mancherley gemeinnützige Kenntnisse erworben, und Fähigkeiten entwickelt, die vielleicht nie geweckt worden wären. […] So viel tausend Menschen in den verborgensten Winkeln Teutschlands, welche unmöglich, der theuren Preise wegen, an Bücher kaufen denken konnten, haben nach und nach eine kleine Bibliothek mit Nachdrücken zusammengebracht. Hierdurch zuerst ans Lesen gewöhnt, blieben sie nicht dabey stehen, sondern ihre Begierde dazu wuchs so wie das Bedürfniß selbst immer größer wurde. […] Mit einem Wort: so rückte die Nation im Ganzen in der Cultur weiter fort, und machte grössere und schnellere Fortschritte.«*

Tabelle 4.2: Literaturzweige 1800–1884 in Prozent

	1800	1840	1873	1884
Sammelwerke, Literaturwissenschaft	2,2	2,9	2,3	2,8
Theologie	10,5	18,1	10,5	9,4
Jurisprudenz, Staatswissenschaft, Politik	7,0	5,8	8,8	9,6
Medizin, Tierheilkunde, Pharmazie	8,2	7,0	5,0	6,0
Naturwissenschaften	4,6	4,5	5,1	5,4
Philosophie	3,4	1,0	1,4	1,0
Pädagogik, Jugendschriften, Lehrmittel	8,1	8,6	16,4	15,6
Philologie und Altertumskunde	3,5	4,3	3,8	4,0
Neuere Sprachen und Altdeutsch	3,1	4,0	3,4	3,2
Geschichte, Geographie etc.	9,7	11,6	10,1	10,1
Mathematik, Astronomie	2,0	1,3	1,6	1,4
Kriegswissenschaft und Pferdekunde	1,8	1,5	2,7	2,5
Handelswissenschaften	1,4	1,0	2,1	4,5
Technologische Wissenschaften	2,7	5,4	5,0	2,7
Forst- und Jagdwissenschaften	1,1	0,6	0,8	0,7
Haus- und Landwirtschaft, Gartenbau	4,1	3,1	2,6	2,5
Schönwissenschaftliche Literatur	18,4	11,9	7,8	8,4
Bildende Kunst, Musik	2,0	3,0	2,8	3,9
Volks- und vermischte Schriften	6,2	4,4	7,8	6,3

Tabelle 4.3: Hermbstädt bei Reimer

Jahr	Titel	Bogen	*in Rthlr.* gesamt
1803–1817	Archiv der Agriculturchemie für denkende Landwirthe (7 Bde.)	10 bzw. 12½	320–500 je Bd.
1804	Grundsätze der Bleichkunst, oder Anleitung zum Bleichen des Flachses, der Baumwolle, Wolle, Seide etc.	12	342
1805–06	Grundsätze der Ledergerberei, oder Anleitung zur Kenntniß der Lohgerberei, der Corduan- u. Saffiangerberei, der Justengerberei, der Weiß- und Sämischgerberei und der Pergamentfabrikation		480
1807	Theoretisch-praktisches Handbuch der Fabrikenkunde, oder Anleitung zur Kenntniß und Einrichtung der Fabriken und technischen Gewerbe	12	180
1808	Grundsätze der theoretischen und experimentellen Kameral-Chemie, zum Gebrauch für akademische Vorlesungen, so wie zur Selbstbelehrung für Kameralisten, Agronomen, Forstbediente, Technologen und Policeibeamte	10	600
1808	Gerben		?
1808	Anleitung zur Fabrikation des Zuckers aus Runkelrüben		275

erlaubte es, dass die Wissenschaft in der Produktion Fuß fasste, die Gründer die neuen Techniken kannten und umsetzen konnten und sich ein solides Ingenieurwesen entwickelte. Hierzu gehörte auch, dass Wissenschaftler mit dem Schreiben von Büchern Geld verdienen konnten, dass die Veröffentlichung einer Vorlesung mit einem Viertel oder gar der Hälfte eines Jahresgehalts honoriert wurde. Um ein Beispiel zu nennen: Sigismund Friedrich Hermbstädt (1760–1833) leistete – wie es in der deutschen Wikipedia heißt – »*einen wesentlichen Beitrag zur Modernisierung und Rationalisierung von Landwirtschaft, Industrie und Gewerbe im Preußen Anfang des frühen 19. Jahrhunderts. [...] Mit fast allen Anwendungen der damaligen Technologie, der Landwirtschaft und der Pharmazie beschäftigte sich Hermbstädt und veröffentlichte darüber Abhandlungen und sorgte so für eine Verbreitung des vorhandenen Praxiswissens*.« Er veröffentlichte bei Reimer. Die Werke wurden, soweit ersichtlich, in der Regel in Auflagen zu 1500 Exemplaren gedruckt. Die Verkaufspreise betrugen etwa 2 Taler 5 gr. für 28,5 Bogen (1,86 gr. je Bogen) oder 1 Taler für 15 Bogen (1,6 gr. je Bogen). Die Preise waren hoch. Sie lagen über den in Tabelle 3.13 für 1800 angegebenen Durchschnittspreisen von 1–1,5 gr. für einen Bogen. Aber sie waren nicht so exorbitant wie die britischen.

Das Honorar mit zehn bis zwölf Taler je Bogen lag ebenfalls über dem Durchschnitt von sieben bis zehn Taler. Hermbstädt erhielt 1804 für GRUNDSÄTZE DER BLEICHKUNST 342 Taler. Wurden sämtliche 1500 Exemplare abgesetzt, ergab sich ein Umsatz im Einzelhandel von maximal 3312 Taler, so dass der Autor 10,3 % des mit dieser Auflage möglichen Umsatzes erhielt. Neuauflagen wurden gesondert honoriert, was bei diesem 1804 erschienenen Werk aber offenbar nicht der Fall war, denn das Buch wurde 1843 noch bei Reimer im Katalog geführt. Beim Titel THEORETISCH-PRAKTISCHES HANDBUCH DER FABRIKENKUNDE (1807) betrug das Honorar am maximal möglichen Einzelhandelsumsatz zwölf Prozent. Damit lag das Honorar über dem heutzutage üblichen Absatzhonorar von sechs bis zehn Prozent, denn diese werden nur gezahlt, wenn die Auflage auch vollständig abgesetzt und nicht verramscht wird. Auch wenn man die Einkommen als Vergleich heranzieht (342 Taler entsprachen in etwa zwischen einem Drittel und der Hälfte eines Jahresgehalts eines Professors) ändert sich das Ergebnis nicht. Es lohnte sich, das Wissen festzuhalten, aufzubereiten und zu verbreiten. Ein Honorar von 300 oder 400 Taler, wie es Hermbstädt für die Veröffentlichungen ausgezahlt bekam, hatte einen ganz erheblichen Stellenwert bei den Gesamteinnahmen. Mit seinem Professorengehalt und dem Honorar gehörte er zur oberen Mittelschicht.[263]

In Großbritannien zeigte sich ein anderes Bild. John Clarke, der führende britische Verleger für Rechtsbücher führte beispielsweise 1818 aus, dass nach seiner Meinung um 1700 sehr viele juristische Fachliteratur erschienen sei und die Zahl der Neuer-

[263] Für 1864 wird der Anteil der Personen, die in Preußen mehr als 1000 Taler im Jahr verdienten, mit nur 1,3 % beziffert; vgl. WITTMANN, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*, S. 205. 1875 waren es bereits rund fünf Prozent, die ein Mindesteinkommen von 1000 Taler im Jahr verzeichnen konnten.

scheinungen seitdem nicht zugenommen habe.[264] Aber wieso sollte auch ein britischer Jurist, der um 1800 in London im Jahr 500 £ verdienen konnte, sich für 20 bis 30 £ Honorar mit der Ausarbeitung eines neuen Fachbuches beschäftigen? Man muss sich die Verteilung der britischen Veröffentlichungen bei der insgesamt vergleichbar geringen Zahl von Novitäten vor Augen halten. Nach den Aufstellungen der Bibliotheca Londinensis[265] für den Zeitraum 1814 bis 1846 entfielen 20,3 % auf theologische Schriften, 17,3 % auf Geographie, Reisen, Geschichte und Biographien, 23,8 % auf Belletristik, 11,8 % auf Bildung, 5,7 % auf Medizin, 4,4 % auf Recht und 8,8 % im Bereich Kunst, Wissenschaft, Mathematik und illustrierte Bücher.[266] Die 8,8 % ergeben einen Schnitt von unter 100 neuen Werken im Jahr. Es erschienen im Jahresschnitt keine zwanzig Titel in den Bereichen Chemie (einschließlich Brautechnik), Ingenieurwesen (Dampfmaschinen, Eisenbahnbau, Hydraulik, Straßenbau), Mechanik (Maschinenbau, Holzbearbeitung, Statik) und Vermessung, also nahezu keine wissenschaftliche Werke und Bücher für die modernen Gewerbe. Die genannten Fachbereiche umfassen in der Aufstellung für die Zeit 1814–1846 vier Seiten mit jeweils ca. 130 Titel. Im Bereich Chemie wurden beispielsweise im Laufe von drei Jahrzehnten insgesamt 154 Titel veröffentlicht, der Großteil Einführungen und Standardwerke. In Deutschland erschienen in einem Jahr mehr Bücher aus den Bereichen Naturwissenschaften, Mathematik, technologische Wissenschaften oder Haus- und Landwirtschaft als in Großbritannien in 15 Jahren.

Der Gegenstand der Veröffentlichung blieb in Großbritannien neben der Belletristik auf den Kanon der humanistischen Bildung aus der Renaissance, also Geschichte des Altertums und des eigenen Landes, Medizin, Recht, Sprache, Logik, Philosophie, Theologie und Geographie beschränkt. Bücher zum Ledergerben, praktische Anleitungen für Ziegeleien, Deichbaukunde und was sonst an vielfältigem Wissen bei manchen vorhanden war, bei anderen fehlte, gab es nicht. In Großbritannien war man bei der Verbreitung dieser nützlichen modernen Erkenntnisse auf die mittelalterliche Methode Hörensagen angewiesen.

---

[264] Rees et al., *Minutes of Evidence*, S. 297: »*How long have you been in the business of a law bookseller? — All my life.*

Did you ever know such a period as the present, at which there was such a heap of law books? — I think they have run on pretty nearly the same extent, as far as I can recollect, for a great many years; some years a few more and some years a few less; there was a considerable number of law books published about the period of 1700.«

[265] Hodgson, *Bibliotheca Londinensis.*

[266] *Eliot* in: Jordan et al., *Literature in the Marketplace*, S. 36 f.

5 Zusammenfassung

Die maßgeblichen Indikatoren für die Wirkung des Urheberrechts sind die Zahl der neuen Werke und die Verbreitung der Bücher. Das Autorenhonorar ist nur mittelbar für die Zahl der neuen Werke relevant, da höheres Honorar zumindest in Deutschland die Zahl der neu geschriebenen Werke erhöht hat. Diese Indikatoren wurden anhand von zwei Vergleichsgebieten, Deutschland und Großbritannien, untersucht.

Die Entwicklung des Urheberrechts und des deutschen Buchmarkts war komplex. Zahlreiche Entwicklungen verliefen parallel. In Deutschland war bis ungefähr 1835 der Nachdruck grundsätzlich möglich, territoriale Schutzregelungen konnten umgangen werden. Der Übergang bis zu dem in allen Mitgliedstaaten des Deutschen Bundes wirksamen Nachdruckschutz war aufgrund unterschiedlicher Regelungen in den einzelnen Territorien fließend und bis 1845 abgeschlossen. Die Zeit von 1770 bis 1837 wird auch als das Nachdruckzeitalter bezeichnet, wobei das (aus heutiger Sicht rechtswidrige) Nachdrucken von 1770 bis 1790 außergewöhnliche Ausmaße annahm.

Deutschlands Buchmarkt präsentierte sich Ende des 18. Jahrhunderts in einer ausgezeichneten Verfassung. Der stetige Anstieg der Zahl neuer Bücher wurde nur zwei Mal unterbrochen, einmal in der Zeit der französischen Besatzung unter Napoléon und dann mit Wirksamwerden des Urheberrechts. Aber während der Buchhandel sich nach dem Wiener Kongress schnell erholte, trat mit dem Urheberrecht eine langandauernde regressive Phase ein. Vermutlich kauften zwei oder drei Millionen Leser um 1830 mehr deutsche Bücher in absoluten Zahlen als vierzig Millionen potentielle Leser um 1875.

Großbritannien hat 1710 den Autoren Schutzrechte eingeräumt, die ein Recht zur exklusiven Verwertung der Werke für einen Zeitraum von 14 oder 28 Jahren gewährten. 1814 trat eine Verlängerung der Schutzfrist auf mindestens 28 Jahre oder auf die Lebensdauer des Autors in Kraft. Der britische Buchmarkt war im Vergleich zu Deutschland über den gesamten Zeitraum hinweg unterentwickelt und rückständig.

Im Ergebnis kann man – jedenfalls für den untersuchten Zeitraum – dem Urheberrecht nahezu ausschließlich nachteilige Wirkungen zuschreiben:

1. Nach seinem Titel war das Ziel des Statute of Anne die *Förderung der Bildung* und sollte die Veröffentlichung neuer Bücher unterstützen. Es wurde vollständig verfehlt. Der britische Buchmarkt befand sich bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts hinein in einem trägen Dämmerzustand.

2. Die Zahl der Neuerscheinungen war gering. In der Zeit von 1750 bis 1830 ist die britische Bevölkerung von ca. 8 auf 16 Millionen (wenn man Irland dazu zählt, auf über 22 Millionen) gewachsen. Die Zahl der Neuveröffentlichungen stieg hingegen nur um 30 % auf 1000 im Jahr.

3. Die Absatzzahlen waren gering. Selbst Bestseller wurden nur in Stückzahlen von einigen Tausend verkauft. Praktisch alle urheberrechtlich geschützten belletristischen Werke wurden teuer angeboten, so dass nahezu ausschließlich Bibliotheken, die Oberschicht und die obere Mittelschicht sie kauften.

4. Wissenschaftliche Spezialliteratur war Mangelware, kaum existent. Außerhalb des klassischen Kanons erschienen auch kaum Veröffentlichungen, die über neue Forschungen berichteten, oder Ratgeber, Kompendien, Lexika oder Sammelwerke, die es interessierten Unternehmern ermöglicht hätten, neue Erkenntnisse in der gewerblichen Praxis anzuwenden.

5. Die Anzahl der Autoren, durch das Copyright in einem Jahrzehnt hohe Einnahmen erzielten, kann man an einer Hand abzählen. Eine etwas größere Gruppe verdiente in etwa so viel wie mittlere Angestellte. Der Großteil der Werke wurde entweder überhaupt nicht veröffentlicht oder es wurde ein so geringes Honorar bezahlt, dass der finanzielle Anreiz kaum Grund für die Veröffentlichung war. Das Copyright war für den durchschnittlichen Autor nicht belanglos, sondern hat ihm geschadet, da viele Werke nicht veröffentlicht wurden, das durchschnittliche Honorar niedriger ausfiel, als es ohne Copyright ausgefallen wäre, und die Verbreitung der Schriften infolge der hohen Preise behindert wurde.

6. In Deutschland vergrößerte sich die Bevölkerung von ca. 20 auf 35 Millionen Einwohner, die Zahl der Neuveröffentlichungen erhöhte sich hingegen von 2000 (1770) auf über 10 000. Die hohe Zahl von über 10 000 Novitäten um 1840, über 14 000 in der Spitze (1843), wird plastisch, wenn man sich vor Augen hält, dass das Niveau pro Kopf in etwa dem von 1960 entsprach (Westdeutschland: 55 Millionen Einwohner mit 22 500 Novitäten).

7. In Deutschland entwickelte sich aufgrund des Wettbewerbs eine effiziente Buchhandelsbranche mit hohen Autorenhonoraren, einer Vielzahl von Novitäten, einem effizienten Vertrieb und günstigen aktuellen Büchern, die auch ärmere Schichten erreichten.

8. Von 1770 bis 1800 stiegen die durchschnittlichen Honorare der deutschen Autoren auf ein Vielfaches. Ab 1800 war der Anstieg nicht mehr so steil. Durchschnittsautoren verdienten deutlich mehr als die britischen Autoren. Das Ho-

norar bot ausreichend Anreiz für viele Personen, schriftstellerische Werke zu verfassen und zu veröffentlichen.

9. Mit Inkrafttreten des Nachdruckschutzes trat ein regressiver Effekt wie in Großbritannien ein: Die Bevölkerung wuchs, die Zahl der Neuerscheinungen sank jedoch. Die größere Bevölkerung, Einkommenssteigerungen, steigende Lesefähigkeit oder technischer Fortschritt im Druckgewerbe, sämtliche Vorteile zeitigten keine vorteilhaften Wirkungen für Autoren oder Konsumenten. Der Buchhandel erlebt eine vierzig Jahre dauernde Absatzkrise.

10. Mit der Einführung des Urheberrechts sank auch das Autorenhonorar wieder. Für den Großteil der belletristischen Autoren halbierte es sich bestenfalls, im schlechteren Fall mussten sie für die Veröffentlichung ihrer Werke einen Druckkostenzuschuss bezahlen – im Nachdruckzeitalter war dies die Ausnahme. Während es sich im Nachdruckzeitalter für einen potentiellen Autor mit Geist und Talent gelohnt hatte, schriftstellerisch tätig zu werden, sank der Anreiz durch das Urheberrecht. Den Autoren wurde aufgrund der hohen Preise und niedrigen Auflagen weder die Ehre zuteil, von einer großen Leserschaft zur Kenntnis genommen zu werden, noch erhielten sie angemessene Honorare.

11. Die belletristischen Autoren waren die ersten Verlierer des Urheberrechts. Statt der deutschen Veröffentlichungen wurden vorrangig gemeinfreie ausländische Werke verkauft und gelesen. Ein international wiederkehrendes Muster: In Deutschland las man französische, russische oder englische und in Großbritannien amerikanische oder französische Romane. In Deutschland betrug der Anteil der übersetzten Romane unter den Neuerscheinungen im Nachdruckzeitalter in der Regel ein bis zwei Prozent, nach Einführung des Urheberrechts hingegen bis zu fünfzig Prozent. Die Übersetzungen hatten außerdem höhere Auflagen. Deutsche Autoren wurden in Deutschland kaum noch gelesen.

Die ökonomischen Annahmen zum Urheberrecht sind ungeeignet, das Geschehen im untersuchten Zeitraum zu erklären. Die nahezu einhellig vertretene Meinung über die vorteilhafte Wirkung des Urheberrechts ist empirisch nicht haltbar. Man wird sich langfristig kaum mit dem einfältig merkantilistischen Argument begnügen können, einzelne Unternehmen (die oft sowieso bereits hohe Renditen erzielen) würden einen *Schaden* erleiden, weil sie infolge des Wettbewerbs weniger Geld hätten. Hätte unter diesem Blickwinkel auf die Unternehmerseite Großbritannien beispielweise nicht auch die eigene Druckindustrie in die Überlegungen einbeziehen müssen, die viel weniger zu drucken hatte?

Staatliche Eingriffe in Freiheit und Gleichheit bedürfen der Rechtfertigung und das Mittel muss geeignet, erforderlich und angemessen sein, den legitimen Zweck zu

erfüllen. Dabei kann die Rechtfertigung ihre Autorität nicht nur aus der Tradition des ewig Gestrigen beziehen. Diese Zielvorgaben erfüllte das Urheberrecht nicht, denn es schadete den eigentlich bedachten Urhebern. Mit mehr Schutz waren alle ökonomischen Indikatoren negativ. Das Urheberrecht war die schlechtere Variante. Die optimale Gestaltung des geistigen Eigentums ergibt sich nicht aus einer Abwägung zwischen einem Mehr an Schutz mit der Folge von mehr neuen Werken und einem Weniger an Schutz mit der Folge einer besseren Nutzung des Immaterialguts. Gar kein Schutz und die üblichen Abweichungen vom vollkommenen Markt führten in Deutschland zu einer vorteilhafteren Situation als der vierzehn- oder achtundzwanzigjährige Schutz in Großbritannien. In Deutschland hatte der Autor ein natürliches Monopol bis zur ersten Veröffentlichung und war dadurch bereits besser gestellt als der durchschnittliche britische Autor mit Copyright. Die Methode des Urheberrechts hat im untersuchten Zeitraum versagt. Sie war kein geeignetes Mittel, einen Anreiz für die Schaffung neuer Werke zu bieten. Durch das Recht wurde in erster Linie die soziale Ertragsrate drastisch reduziert. Diese beabsichtigte Folge reduzierte die Einkommen der Autoren, da sie nur auf der Grundlage dessen leben können, was die Gesellschaft und das System ihnen an Überschuss zukommen lässt.

Mit Copyright konnten die Ausnahmeautoren (und deren Verleger) von den mit dem geistigen Eigentum verknüpften steigenden Skalenerträgen profitieren, obwohl sie in der Regel am wenigsten darauf angewiesen waren. Die Gewinne mit den Bestsellern stiegen überproportional: Eine zehn Mal höhere Auflage führte oft zu einem zwanzig oder dreißig Mal höheren Gewinn. Aufgrund fehlender Verhandlungsmacht der Autoren mit durchschnittlichen Auflagen, wurde ihr Honorar zumeist noch weiter reduziert. Das heißt, in Großbritannien erhielt ein Romanautor, dessen Werk in der üblichen Auflagenhöhe von 500 bis 750 Exemplaren gedruckt wurde, ein Honorar von vielleicht 20 £, während der Bestsellerautor, von dessen Buch 10 000 Exemplare verkauft wurden, das Hundertfache und mehr fordern konnte und auch erhielt. Das Recht half somit denjenigen, die am wenigsten die Hilfe nötig hatten. Zugleich schadete es denjenigen, die aufgrund der geringeren Gesamtnachfrage auf eine gute Verlegerleistung angewiesen waren.

Ein Verleger maximiert seinen Gewinn, indem er nur einen Teil der Nachfrage, diesen aber zu hohen Preisen, bedient. Ihm liegt daran, für seine Produkte ein Monopol zu erhalten. Das Honorar fällt folglich für die Werke niedriger aus, bei denen das Ausschließlichkeitsrecht dem Verleger nicht angeboten wird. Autoren übertrugen deshalb die Nutzungsrechte nahezu ausschließlich auf einen Verleger. Damit steht aber nicht fest, dass das Honorar auch niedriger ist, wenn die Möglichkeit der Übertragung des Ausschließlichkeitsrecht vollständig ausgeschlossen ist.

Mit dem übertragbaren Ausschließlichkeitsrecht wandelte der Buchmarkt sich von einem auf der Leistung der Beteiligten beruhenden Markt zu einem vom geistigen

Eigentum, und damit von leistungsfreiem Einkommen bestimmten Markt. Das Haben eines Rechts war bedeutender für den Erfolg als die Leistung. Der Erwerb der Rechte durch die Verleger führte dazu, dass die Wirkung des Wettbewerbs sich nicht auf die eigentliche Verlegerleistung erstreckte. Der Wettbewerb beschränkte sich auf die Auswahl der in den Verlag übernommenen Titel.

Durch hohe Buchpreise konnte nur ein geringer Teil der Bevölkerung Bücher kaufen, selbst wenn eine Nachfrage der weniger Begüterten vorhanden war. Die Folgen der Monopolbedingungen zeigen sich darin, dass

- ein Großteil der Nachfrage nach existierenden Werken unbefriedigt blieb;
- sehr wenig neue Werke veröffentlicht wurden;
- ein Großteil des geistigen Potentials nicht veröffentlicht wurde und damit für Interessenten nutzlos brachlag.

Die infolge der hohen Preise geringe Kaufbereitschaft der Konsumenten versetzte die Autoren in eine denkbar schlechte Situation. Sie konnten zwar dem Verleger mehr Rechte in Form des Copyrights anbieten. Dies nützte dem durchschnittlichen Autor nichts, denn er traf auf eine niedrige Nachfrage bei den Verlegern.

Bemerkenswert sind die Ergebnisse im Hinblick auf die wissenschaftlichen Autoren. In Großbritannien war die Veröffentlichung wissenschaftlicher Werke die Ausnahme. Während die belletristischen Werke, die auf ein größeres Interesse stießen, zumindest von den Leihbibliotheken oder Lesegesellschaften gekauft und den finanziell nur mittelmäßig ausgestatteten Lesern zugänglich gemacht wurden, entfiel diese Möglichkeit für wissenschaftliche Werke. Die Folge war eine Reduktion des Gegenstands und eine beschränkte Bandbreite der Veröffentlichungen. Für Wissenschaftler bestand selten die Möglichkeit, als Autoren zusätzliches Einkommen zu erzielen. Sie waren auf Eigeninitiative, Subskriptionen und Kleinstauflagen angewiesen, die in der Regel weder wirtschaftlich erfolgreich waren, noch eine besondere Verbreitung fanden. Es entstand kein Lesepublikum, das beispielsweise nach der Ausbildung selbst wieder an der wissenschaftlichen Diskussion durch eigene Veröffentlichungen teilnahm. Dadurch wurde auch die arbeitsteilige Erweiterung des Bestandes an Kenntnissen zwischen den einzelnen Wissenschaftlern behindert und beschränkte sich auf unzureichende Mittel wie Hörensagen. Es ist wahrscheinlich, dass Großbritannien seine führende Rolle in den wissensbasierten Industrien um 1900 unter anderem aufgrund der nachteiligen Wirkungen des Copyrights verlor.

In Deutschland war die Situation anders. Es gab einen unmittelbaren Wettbewerb zwischen dem Originalverleger und dem Nachdrucker. Die Verleger antizipierten von vorneherein einen Wettbewerb und reagierten auf den drohenden Wettbewerb. Das

bedeutete, dass die eigentlichen Verlegerleistungen gefragt waren, also der schnelle Absatz und eine möglichst vollständige Befriedigung der Nachfrage der Konsumenten, die bereit waren, einen über den Kosten liegenden Preis zu bezahlen.

Höhere Gewinnspannen ließen sich vor allem mit der Suche nach Marktlücken und Neuerscheinungen erwirtschaften. Das Schließen der Marktlücken bedeutete insbesondere die Erschließung neuer Kundenkreise bereits veröffentlichter Titel sowie eine Verbreiterung des Angebots, indem mehr Themen und Sonderinteressen berücksichtigt wurden. Der Verleger erhielt mit jeder Neuveröffentlichung die Chance, für einen gewissen Zeitraum als Alleinanbieter auf dem Markt aufzutreten. Diesen Zeitraum konnte er nutzen, um die erste Nachfrage zu einem höheren Preis zu bedienen. Zugleich musste er zügig das wirtschaftliche Potential des Werks ausnutzen und versuchen, durch Preis- und Produktdifferenzierungen die gesamte Nachfrage auf sich zu ziehen. Für die Verleger bestand ein erhöhter Anreiz, neue Werke auf den Markt zu bringen, wenn sie nur einen kurzen Zeitvorsprung hatten.

Aus der Sicht des Autors war es besser, wenn es kein geistiges Eigentum gab. Die bereits existierenden Werke wurden unter (zumindest: antizipierten) Wettbewerbsbedingungen angeboten. Die Verleger konnten mit einzelnen Ausnahmeautoren keine hohen Monopolrenten erzielen, die sich insbesondere dann einstellten, wenn die Preise für alle Bücher hoch waren. Nicht nachfragegerechte und den Herstellungskosten angemessene Preise wurden alsbald von Wettbewerbern unterboten. Die deutschen Verleger mussten ihr Einkommen vielmehr aus einer Vielzahl von Einzeltiteln bestreiten. Das verstärkte die Produktion neuer Werke, führte zu einem breiteren Spektrum an behandelten Gegenständen und zu einer insgesamt dynamischeren Entwicklung. Dies konnten die Autoren nutzen und vergleichsweise hohe Honorare verlangen.

Geht man vom theoretischen Idealtypus, einem vollkommenen Wettbewerb, aus, würde der Wettbewerb zu Preisen führen, die nahe an den Grenzkosten liegen. Dieser Zustand stellte sich im Buchmarkt nur bei wenigen Werken ein. Bei vielen Büchern wurde, auch wenn der Nachdruck erlaubt war, nur eine Auflage gedruckt. Wenn mehrere Auflagen auf den Markt gebracht wurden, stammten diese nicht zwingend von Nachdruckern, sondern vor allem dann, wenn der Originalverleger den Preis zu hoch angesetzt hatte. Infolge der fixen und variablen Kosten im Druck und über eine marktgerechte Gestaltung des Angebots konnten Originalverleger in der Regel mit Gewinnen arbeiten. Aufgrund der Kostenstrukturen im Buchdruck, der beschränkten Nachfrage und einigen Marktunvollkommenheiten war es für einen Nachdrucker trotz erspartem Autorenhonorar nicht ohne weiteres möglich, eine billigere, qualitativ gleichwertige Ausgabe anzubieten. Wenn die Verlegerleistung unter Wettbewerbsbedingungen wie von jedem anderen Kaufmann erbracht wurde, reduzierte sich die Gefahr von Parallelausgaben.

Der Originalverleger lief vor allem dann in Gefahr, wenn er nicht bedarfsgerecht

produzierte. Schlechte Verleger schieden aus dem Markt aus. Der Wettbewerb führte zu dem gewünschten Ergebnis: Es erschienen eine Vielzahl von günstigen Büchern, die durch eine am Bedarf und der Zahlungsfähigkeit orientierte Produktion die bestehende Nachfrage nach neuen Titeln zu befriedigen suchten. Damit waren breitere Schichten der Bevölkerung in der Lage, sich Bücher zu kaufen, so dass auch für einen viel breiter gestreuten Publikumskreis Bücher produziert wurden.

In der deutschen Literatur wird ein Mythos über die schlechten Honorare im Nachdruckzeitalter gepflegt, der nicht den Tatsachen entspricht. Austauschbares Leihbibliotheksfutter wurde zwar zumeist unterdurchschnittlich bezahlt. Jedoch konnten Autoren mit einem Nachfragepotential für vielleicht 1500 Exemplaren um 1800 oder 1820 Honorare erzielen, die einem Viertel oder sogar der Hälfte eines Jahreseinkommens eines Professors entsprachen. Dies betraf nicht nur die bekannten belletristischen Autoren (bei denen die Auflagen deutlich höher waren), sondern vor allem wissenschaftliche Veröffentlichungen. Die Autoren konnten oft den Großteils des möglichen Gewinns vereinnahmen. Es lohnte sich für einen Wissenschaftler, seine Forschungsergebnisse und Vorlesungen als Buch zu veröffentlichen, weil sie veröffentlicht und honoriert, weil ihre Bücher gekauft und gelesen wurden. Wissenschaftliche Werke waren dann rentabel, wenn die Verleger sich darum bemühten, ein nachfragegerechtes Produkt anzubieten, bei dem trotz vergleichsweise hoher Honorare (welcher Wissenschaftler erhält heute schon ein Viertel Jahresgehalt für ein Werk mit 400 Seiten?) das Preisleistungsverhältnis stimmte. Das 1830 immer noch arme Deutschland war zur führenden Buchnation der Welt aufgestiegen und zum *Volk der Dichter und Denker* geworden. In Deutschland wurden jährlich hunderte und tausende wissenschaftliche Werke oder Ratgeber für Praktiker veröffentlicht, weil viele Privatpersonen sich jedes Jahr einige Neuerscheinungen leisten und für ihr Studium oder Gewerbe nutzen konnten. Dies dürfte ein entscheidender Baustein der technischen Entwicklung Deutschlands im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts gewesen sein, der sich nicht nur in der Industrialisierung zeigte, sondern auch darin, dass nahezu alle führenden wissenschaftlichen Beiträge zu den modernen Naturwissenschaften und Industrien in Deutschland veröffentlicht wurden.

6 Leistungsgerechte Gestaltung des Urheberrechts

Welche Schlussfolgerungen lassen sich im Hinblick auf eine mögliche Gestaltung des Verwertungsrechts aus den Ergebnissen ziehen? Wenn eine andere Gestaltung zu mehr neuen Werken, billigeren Werkexemplaren und einer höheren Honorierung der Autoren führt, ist diese Gestaltung nach der Intention des Urheberrechts vorzugswürdig (auch wenn man abstrakt kein optimales Stadium bestimmen kann).[1] Es werden zumeist nur einige Alternativen diskutiert:[2] geistiges Eigentum, Gemeinfreiheit oder Formen der Alimentierung durch Privatpersonen oder Institutionen. Wird die Wahl der Mittel auf Individualrechte beschränkt, stehen scheinbar nur geistiges Eigentum oder Gemeinfreiheit zur Auswahl, wobei das geistige Eigentum unterschiedlich ausgestaltet sein kann. Die eigentumsähnliche Gestaltung ist keine singuläre Lösung, sondern nur eine Option. Selbst wenn man dem Urheber einen Schutz gewährt, muss dieser nicht mit einer Verfügungsmöglichkeit verbunden werden. Das Schutzrecht ist mit keinem Gut verknüpft, sondern stellt nur eine besondere Methode der Subventionierung dar.

Der Staat will durch die Begrenzung des Wettbewerbs den Urheber mittelbar über die Möglichkeit, Einkünfte oberhalb des Wettbewerbsniveaus zu vereinnahmen, fördern. Der theoretische Wettbewerbspreis für ein Immaterialgut entspricht den Kopierkosten. Wenn der Preis für die Nutzung des Werks nicht über diesen Durchschnittskosten liegt, geht der Urheber (oder der Verleger) zwangsläufig leer aus. Der über den Kopierkosten (als marginale Opportunitätskosten) liegende Erlös sollte den Autoren zugutekommen. Dass eine Subvention vom begünstigten Urheber auf andere übertragen werden kann, ist nicht selbstverständlich, sondern problematisch, da das geistige Eigentum auf der nächsten Verwertungsstufe andere Wirkungen entfaltet.

Nur weil das deutsche System ohne Urheberrecht sich in jeder Hinsicht gegenüber dem britischen als überlegen erwiesen hat, heißt das nicht, dass ein vollkommener Verzicht auf einen Schutz zwingend die beste Lösung ist. Der Fortschritt in Deutschland

---

[1] Ausgeklammert bleiben einzelne Aspekte, etwa die Schöpfungshöhe, Schrankenbestimmungen, die Länge von Zitaten oder ob eine teilweise, ähnliche oder äquivalente Übernahme zulässig ist.

[2] Dreier, *Primär- und Folgemärkte*, S. 72, spricht von einer »*Prädominanz der ‚Eigentumslogik‘*«. Für die treibenden Kräfte gilt, wie schon in Abschnitt 4.1.4.5 ausgeführt, die Maxime: Jede Möglichkeit, eine fremde Leistung kostenlos zu nutzen, führt zu einem Wettbewerbsnachteil desjenigen, der die Leistung erbringt. Wenn sich die Leistung in einer sinnfälligen Form abgrenzen und wirtschaftlich verwerten lässt, soll sie von einem eigentumsähnlichen Recht erfasst werden, so dass der Wettbewerber sie nicht übernehmen kann.

beruhte zwar im Großen und Ganzen auf dem Wettbewerb, jedoch auch auf einigen heute nicht mehr geltenden Umständen (Druckkosten, Kopiermöglichkeiten oder Reaktionsgeschwindigkeit). Die besonderen Umstände sollen selbstverständlich nicht wieder hergestellt werden. Jedoch müssen die im 18. und 19. Jahrhundert geltenden Abweichungen von einem theoretisch vollkommenen Markt durch das Recht simuliert werden. Das Hauptproblem ist dabei nicht das Verhältnis der fixen zu den variablen Kosten. Die Relation hat sich im Hinblick auf die Autorenleistung nicht geändert: Früher wie heute gibt es bei den Autoren praktisch nur versunkene Kosten. Lediglich die Kopierkosten und -möglichkeiten haben sich geändert. Heute ist es möglich, digitale Kopien praktisch kostenfrei zur Verfügung zu stellen und es besteht die Möglichkeit der Weitergabe außerhalb des gewerblichen Bereichs unter Ausschaltung der Verleger. Niedrigere Kopierkosten können zu höheren Honoraren und niedrigeren Preisen führen, wenn das Recht entsprechend gestaltet ist. Die geringeren Kopierkosten haben aber bislang, soweit ersichtlich, nicht zu einer Verbesserung der finanziellen Situation der Urheber beigetragen.

Der Vorschlag orientiert sich an Kants[3] rein schuldrechtlicher Gestattung des Drucks sowie an der Entwicklung, die sich bei den übersetzten Romanen und den geschützten deutschsprachigen Romane in der Zeit von 1830 bis 1860 zeigte. Bei den Übersetzungen standen mehrere Ausgaben von unterschiedlichen Übersetzern im Wettbewerb. Wenn beispielsweise drei konkurrierende Übersetzungen auf den Markt kamen, bezahlten drei Verleger drei Übersetzern insgesamt mehr, als die vom Urheberrecht geschützten deutschen Autoren vergleichbarer Werke erhielten. Trotzdem erschienen die Übersetzungen in vielfach höheren Auflagen und unterschiedlichen Ausstattungen, so wie es heute unterschiedliche Ausgaben von Platon oder Kant gibt.

Der Vorschlag ist einfach:

1. Urheber bekommen einen Schutz für eine begrenzte Frist, innerhalb derer sie ihre Werke verwerten können. Die Dauer sollte fünf bis maximal zehn Jahre betragen.

2. Verleger können keine exklusiven Schutzrechte erwerben. Für die Erstveröffentlichung kann der Urheber einem Verleger einen Zeitvorsprung von maximal sechs Monaten einräumen.

3. Schrankenbestimmungen sollten nicht erweitert werden.[4]

[3] Allerdings ist Kants Modell der Rede nicht geeignet, den Schutzgegenstand zu begrenzen, da damit praktisch jede individuelle Äußerung geschützt wäre. Dies würde – konsequent zu Ende gedacht – in eine Transaktionskostenhölle führen, da ständig Streit entstehen könnte, ob nun ein kurzer Textschnipsel abgeschrieben ist oder auf eigener Leistung beruht.

[4] Dies ist der falsche Ansatz, denn er ändert an dem an sich schlechten System nicht viel. Privat-

Der Wegfall der eigentumsähnlichen Gestaltung mit der Möglichkeit der Übertragung ausschließlicher Rechte ist die erste Voraussetzung. Man muss dem Autor nicht zwingend das Schutzrecht am Werk nehmen, sondern die Ausweitung des Monopols auf die Verlegerleistung unterbinden. Es gibt keinen Zwang, den Schutz des Autors und des Verlegers gleich oder die Rechtsposition des Urhebers übertragbar zu gestalten. Unter Juristen beschränkt sich die Erkenntnis oft auf die Feststellung, dass Honorare in dem Fall, dass ein Titel unerwartet erfolgreich ist, ungerecht seien. Bei einem auffälligen Missverhältnis bestehe ein Bedürfnis, dieses zu korrigieren. Dem Grundsatz folgend, dass der Urheber angemessen an dem wirtschaftlichen Ertrag seines Werks beteiligt werden müsse, wurde auch die Zweckübertragungslehre als Auslegungsregel für den Umfang der Übertragung von Nutzungsrechten auf den Verleger entwickelt. Bereits das Grundverständnis, der Urheber sei angemessen an dem Erfolg zu beteiligen, ist verfehlt. Es antizipiert, dass die eigentlichen Nutznießer des Schutzrechts die Verleger sind, an deren Erfolg oder Misserfolg der Urheber tunlichst durch ein Absatzhonorar zu beteiligen sei. Autoren können demnach nicht nur dann, wenn sie ein gutes Buch geschrieben haben, sondern zusätzlich auch nur dann, wenn der Verleger gute Leistungen erbringt, finanziell erfolgreich sein. Ausgehend vom Zweck des Urheberrechts müsste die Frage vielmehr lauten, wie der Verleger angemessen an dem Erfolg des Autors zu beteiligen ist. Jedoch ist auch diese Verknüpfung unzulänglich, denn Verleger und Autoren erbringen unterschiedliche Leistungen und sollten für ihre individuellen Leistung belohnt werden.

Die Verlegerleistung ist die eines typischen Händlers oder Produzenten, der unterschiedliche Güter einkauft und nach Verarbeitung wieder verkauft, indem er unter Wettbewerbsbedingungen die Preise und die Qualität entsprechend den Marktbedingungen gestaltet, eine der Nachfrage entsprechende Menge herstellt oder herstellen lässt und sich um den Absatz kümmert. Einige Verleger mögen eine besondere Beziehung zu ihren Produkten haben, aber das ist bei manchen Pferdehändlern auch nicht anders. Zweifelsohne werden die Verleger die seit Jahrhunderten bekannten Argumente vorbringen, also Über- und Unterproduktion, Qualitätsverfall, niedrigere Honorare, eigene Leistungen, Entlassung von Mitarbeitern, Mischkalkulation, Werbekosten etc. Die Argumente überzeugen nicht und rechtfertigten keine Sonderbehandlung. Wenn man dem Urheber ein Ausschließlichkeitsrecht gewährt, besteht kein Anlass, das Recht so zu gestalten, dass es durch die Möglichkeit der Übertragung

kopien im persönlichen Bereich oder Kopien für den Eigengebrauch sollten zulässig sein. Wenn aber Verlegerwettbewerb tatsächlich stattfindet, können die Bestimmungen durchaus streng ausgestaltet sein. Konsumenten müssten den Ablauf Erstveröffentlichungsfrist abwarten, wenn sie günstigere Parellelausgaben erwerben wollen. Sofern diese erscheinen, wäre der Urheber für die maximale Schutzdauer von fünf bis zehn Jahren daran beteiligt.

auf den Verleger im Ergebnis zweckentfremdet wird und sich auf lange Frist gegen die eigentlich Geförderten wendet.

Allerdings muss auch für die Verleger ein Anreiz zur Erstveröffentlichung bestehen. In Deutschland war die kurzfristige Alleinstellung nach der Erstveröffentlichung hinreichend: Der Zeitvorsprung erlaubte die Befriedigung der ersten Nachfrage zu einem höheren Preis. Der Zeitvorsprung muss enden, bevor die Nachfrage bei einem üblichen Buch bereits weitgehend gesättigt ist. Andernfalls kann der Alleinanbieter nicht mit besseren Leistungen von Wettbewerbern eingeholt werden. Es muss nicht tatsächlich zu Wettbewerbsangeboten kommen, sie müssen aber möglich sein.

Die zeitliche Befristung, das zentrale Instrument zur Steuerung der Wirkungen des Ausschließlichkeitsrechts, ist ein merkwürdiger Aspekt. Unterscheidet man beim Eigentum zwischen dem unbeweglichen und dem beweglichen Vermögen, bei letzterem zwischen den Verbrauchs-, Gebrauchs- und den Anlagegütern, so ist die Befristung des Urheberrechts irgendwo im Bereich zwischen Anlagegut und Immobilie angesiedelt. Die Lebensdauer beträgt bei Verbrauchsgütern oft nur wenige Stunden, bei manchen Gebrauchsgütern auch einige Jahrzehnte, während das Urheberrecht an einem Werk inzwischen zumeist über ein Jahrhundert dauert.

Gelegentlich liest man die verquere Vorstellung, das Schutzrecht solle nur so lange gewährt werden, wie der Inhaber damit Erlöse erzielt.[5] Demnach wäre ein Ausschließlichkeitsrecht an den Werken von Aristoteles, Bach, Michelangelo etc. auch heute noch notwendig. Der Verzicht auf andere, sowieso wertlose Rechte, die im Rechtebestand eines Verlegers schlummern und von den Urhebern nicht zurückgerufen werden, kommt einer Gnadengabe gleich, die dem Rechtsinhaber keinen Nachteil verheißt. Zutreffend sind aber die natürlichen Anschauungen aus der Zeit ohne Urheberrecht. Das heißt, je größer die Nachfrage ist, desto kürzer kann die Schutzfrist sein. Luther erachtete 1525 einen Schutz von ein oder zwei Monaten für ausreichend, damit seine Wittenberger Drucker hinreichend Zeit hatten. Luther war ein Bestseller und bei ihm mögen schon im 16. Jahrhundert sehr kurze Fristen genügt haben. Für den durchschnittlichen Fall scheinen geringfügig längere Fristen angemessen. Nach den zeitgenössischen Äußerungen im Nachdruckzeitalter hatten die deutschen Originalverleger in aller Regel mit der Ablauf der ersten Messe nach Erscheinen der Originalauflage Gewinn erwirtschaftet. Demnach erscheint ein Schutz von maximal

[5] Vgl. etwa Danisch, *Schutzdauerproblematik im Immaterialgüterrecht*, S. 236, der ähnlich wie beim Patentrecht eine regelmäßige kostenpflichtige Erneuerung mit einer Frist bis zu 70 Jahre post mortem vorschlägt. Von Landes/Posner, *Indefinitely Renewable Copyright*, S. 473, stammt der Vorschlag einer ewigen Verlängerbarkeit des Schutzes. Auch bei Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 126 f., findet sich ein vergleichbarer Vorschlag, allerdings unter anderem Vorzeichen: Als Alternative – da kürzere Schutzfristen überhaupt nicht diskutiert würden – käme eine jährlich steigende Gebühr in Betracht, so dass zumindest die kommerziell wenig erfolgreichen Werke alsbald frei werden.

sechs Monaten angemessen, um dem Verleger einen hinreichende Zeitvorsprung zu geben. Spätestens nach Ablauf von sechs Monaten seit der Erstveröffentlichung müssen Parallelausgaben zulässig sein. Das bedeutet also, mit Ausnahme der kurzen Schutzfrist für die Erstveröffentlichung, ein absolutes Verbot der Übertragung ausschließlicher Nutzungsrechte. Vertragliche Konstrukte zur Umgehung des Verbots wie Vertragsstrafen, Abnahmeverpflichtung für die nicht verkaufte Restauflage etc. müssten selbstverständlich nichtig sein. Wenn andere Verleger der Meinung sind, sie könnten das Werk im Rahmen eines Preis- und Leistungswettbewerbs zu besseren Bedingungen anbieten, sollte ihnen dies nach Ablauf der kurzen Schutzfrist nicht verwehrt werden.

Wenn man dem Erstverleger keinen dauerhaften Wettbewerbsschutz gewährt, bedeutet dies nicht, dass man dem Autor die Möglichkeit nehmen muss, nach Ablauf der kurzen Frist Honorar für seine Arbeiten zu verlangen, sondern zunächst nur, dass Wettbewerber mit dem Autor über einfache Nutzungsrechte verhandeln können. Wenn sie dem Autor ein Angebot unterbreiten, das aus seiner Sicht vorteilhaft ist, kann er es annehmen. Wettbewerber werden dies in der Regel dann tun, wenn sie vermuten, dass der Erstverleger ein Marktsegment nicht bedient, obwohl dort ebenfalls Gewinne erzielt werden können, oder wenn der Erstverleger außergewöhnlich hohe Gewinne erwirtschaftet. Die Wettbewerber könnten das Werk gegen die Zahlung eines Autorenhonorars ebenfalls verlegen. Die Markteintrittsmöglichkeit konkurrierender Verleger würde sowohl die Konsumentenrente als auch das Autoreneinkommen erhöhen.

Ob die Autoren auf entsprechende Angebote eingehen und es zulassen, dass ihr Werk auch als Billigausgabe auf den Markt kommt, ist nicht absehbar. Viele Autoren werden zunächst auf hohe Auflagen bei gleichzeitig hohen Erlösen je verkauftem Exemplar und daraus resultierende hohe Einnahmen spekulieren. Allerdings dürften mangelhafte Verlegerleistungen oder ein schlechter Absatz des Werks den Anreiz für den Autor erhöhen, Angebote von Wettbewerbern zu akzeptieren. Wenn der Erstverleger das Potential des Werkes hingegen gut nutzt, werden Autoren weitere Angebote ablehnen, weil diese angesichts guter Leistungen des Erstverlegers vergleichsweise schlecht ausfallen werden. Wenn der Erstverleger nachfragegerecht anbietet oder Wettbewerber nur eine geringe Nachfrage vermuten, ist auch der Anreiz, Parallelausgaben zu veröffentlichen, niedrig.

Es bestünde zumindest die Chance, dass die Verleger mit ihren Leistungen im Wettbewerb stehen, ohne dem Autor die Möglichkeit zu nehmen, auch am finanziellen Erlös der Nachdrucke beteiligt zu sein. Nur noch der Autor wäre Monopolist, während die Verleger unter Wettbewerbsbedingungen arbeiten müssten. Eine Verminderung des Verlegerschutzes bei unverändertem Autorenschutz würde zu einer Erhöhung

des Autoreneinkommens bereits bei der ersten Veröffentlichung führen.[6] Der Entzug der Möglichkeit, ein Privileg auf satzungsmäßig gleichen Bestimmungen zu erlangen, würde für die eigentlich bedachte Gruppe der tätigen Urheber keine Aufopferung einer vorteilhaften Position (im Sinne der §§ 74, 75 Einl. pr. ALR) darstellen.

Wenn man sagt, *wer sät, soll auch ernten,* sollte man im Hinblick auf die Dauer der Schutzfrist berücksichtigen, dass der Bauer jedes Jahr säen muss. Prosi[7] schlägt eine Verkürzung der vermögensrechtlichen Schutzfrist für Autoren auf zehn Jahre vor (der Fristablauf müsste mit der ersten Veröffentlichung beginnen). Für die nicht erfolgreichen Autoren bedeutet die Verkürzung keinen Verlust, da die Werke sowieso nicht wieder aufgelegt werden. Die erfolgreichen Autoren würden durch kürzere Fristen, so Prosi, gezwungen werden, nach Ablauf von zehn Jahren ein altes Werk durch ein neues zu ersetzen, um die Einkünfte aufrechtzuerhalten. Das »*Sich-Ausruhen*« auf früheren Erfolgen würde in einem auf dem Leistungsprinzip basierenden Wirtschaftssystem in der Regel zum Ruin führen. Es sei nicht ersichtlich, wieso Autoren gegenüber anderen Erwerbstätigen bevorzugt behandelt werden sollen. Es gibt sehr wenige Fälle, in denen sich ein Werk nach zehn Jahren noch nicht amortisiert hat, dieser Zustand jedoch nach noch längerer Zeit eintritt. Hingegen wird es sehr viele Fälle geben, in denen längere Schutzrechte sich nachteilig auswirken.[8]

Bestehen bleiben die möglicherweise zu hohen Gewinne der Bestsellerautoren, die weiterhin überproportionale Einnahmen erzielen können. Unter Umständen könnte man den Gedanken Kants, der Verleger betreibe ein Geschäft des Autors, fruchtbar machen. Verleger hätten das Recht, veröffentlichte Werke ohne Zustimmung des Urhebers zu kopieren (Zwangslizenz). Da sie dies als eine Art Geschäftsführer ohne Auftrag tun, müssten sie einen Teil der Bereicherung an den Autor weitergeben. Es darf aber nicht zu einer vollkommenen Gewinnabschöpfung kommen, da andernfalls das Instrument unwirksam wäre. Die Rechtsordnung müsste in diesem Fall so gestaltet sein, dass ein Vertrag zwischen dem Autor und dem Verleger simuliert wird. Der Autor könnte der Geschäftsführung durch den Verleger widersprechen, wenn beispielsweise die Werkintegrität nicht gewahrt wird oder andere persönlichkeitsrechtliche (jedoch keine vermögensrechtlichen) Gründe gegen eine Veröffentlichung sprechen.

Wie sich die Verträge zwischen den Verlegern und Autoren entwickeln, ist schwer vorherzusehen. Nachdem die deutschen Autoren von ihrer gestärkten Verhandlung-

---

[6] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 120.

[7] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 126 f.

[8] Haben mehrere ein Werk gemeinsam geschaffen, ohne dass sich ihre Anteile gesondert verwerten lassen, muss nach dem hier vorgeschlagenen Modell ein zweiter Verwerter mit jedem Miturheber einen Vertrag schließen. Dies bietet dem ersten Verwerter, der oft eine beträchtliche Vorfinanzierung geleistet hat, einen zusätzlichen Schutz. Je mehr Miturheber beteiligt sind, desto unwahrscheinlicher wird ein Wettbewerbsangebot.

macht in Deutschland im 18. Jahrhundert Gebrauch gemacht hatten, kristallisierte sich unter Nachdruckbedingungen jedenfalls die Vereinbarung eines Pauschalhonorars für eine bestimmte Anzahl an Exemplaren und das Neuauflagenhonorar heraus. Das Neuauflagenhonorar war das Optimum, das ein Autor normalerweise vereinbaren konnte, da es die Absatzbemühungen des Verlegers erhöht, ohne dem Autor die Chance zu nehmen, an weiteren Auflagen finanziell beteiligt zu werden. Ein reines Absatzhonorar ist, außer für die Verleger, im Vergleich zum Neuauflagenhonorar nachteiliger. Auf der Ebene der Verleger wird das Werk wie ein produktionsnotwendiger Rohstoff behandelt, da der Verleger nur eine beschränkte Anzahl an Werkexemplaren produzieren kann. Die Honorierung führt zu mehr Rationalität bei der Bemessung des Honorars und bei der Veröffentlichung der Werke, weil der Nutzen des einzelnen Werks in den Vordergrund tritt und der eigentliche Tauschcharakter des Geschäfts an Bedeutung gewinnt.

Da jederzeit Wettbewerb möglich ist, werden die verlegerischen Leistungen besonders gefordert. Die Verleger produzieren nicht mehr in einer gesicherten Monopolsituation, sondern bei jedem Titel in einer angreifbaren Stellung. Der Anreiz, Größenvorteile durch günstigere Angebote auszunutzen, wäre im Interesse der Konsumenten und Autoren erhöht. Der Erstverleger hat durch eine entsprechende Gestaltung seines Angebots weiterhin die Möglichkeit, Alleinanbieter zu bleiben. Zugleich gibt man dem Autor deutlich mehr Verhandlungsmacht, da er einen seiner Meinung nach unzureichend agierenden Verleger unter Druck setzen kann.[9] Wie die Beispiele der hohen Auflagen nach Gemeinfreiheit in Großbritannien oder Deutschland zeigen, heißt der geringe Absatz eines Werkes nicht, dass die Nachfrage zu gering ist, sondern zunächst nur, dass der Verleger kein marktgerechtes Angebot erstellt hat. Bei Büchern mit einer höheren Nachfrage könnte sich ein Zustand einstellen, wie man ihn von gemeinfreien Werken kennt. Durch konkurrierende unterschiedliche Ausstattungen, Erläuterungen oder wissenschaftliche Apparate könnten moderne Werke bereits nach kurzer Zeit erschlossen werden, wie dies heute bei den Klassikern der Fall ist. Bei geringer Nachfrage wird es hingegen bei einer Ausgabe bleiben.

Dies kann dazu führen, dass der Erstverleger möglicherweise erhebliche Schwierigkeiten mit dem Absatz seiner gedruckten Auflage bekommt. Allerdings ergibt sich das Problem des Nichtabsatzes in aller Regel entweder aus der sowieso nicht bestehenden Nachfrage – dann kommt es nicht zu einer Parallelausgabe – oder dem nicht nachfragegerechten Angebot des Verlegers. In beiden Fällen handelt es sich um ein selbstverschuldetes Problem des Verlegers, der in einer auf Wettbewerb basierenden Marktwirtschaft nur dafür belohnt wird, dass er nachgefragte Produkte im Hinblick auf Preis oder Qualität marktgerecht anbietet. Damit würde die Gestaltung aber ihren

[9] Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*, S. 120.

Zweck erfüllen. Die Verleger stünden mit ihren Verlegerleistungen im Wettbewerb, hätten jedoch nicht den komparativen Nachteil, dass nur einer den Autor bezahlt, denn Nachdrucker müssten auch den Autor bezahlen und folglich mit vergleichbaren Kosten kalkulieren. Ungeeignete Unternehmer würden mit der Zeit ausscheiden mit der Folge der besseren Allokation der Ressourcen. Die Autoren wären an den einzelnen Verwertungen ihrer Werke beteiligt, während die Monopolnachteile gemindert und die Größenvorteile vermehrt an den Konsumenten weitergegeben werden könnten, ohne dem Autor die Werkherrschaft zu nehmen.

Da die monistische Verbindung von Vermögens- und Persönlichkeitsrecht in weiten Zügen auf einem vermuteten, tatsächlich aber nicht gegebenen Gleichlauf der Vorteile eines langen Schutzes beruht, muss diese im Interesse einer geeigneten und angemessener Regelung aufgebrochen werden. Bei Aufgabe der Verbindung von Persönlichkeits- und Vermögensrecht könnten die Persönlichkeitsrechte auch über einen längeren Zeitraum gelten. Unter diesen Umständen könnten aktuellen Anforderungen in persönlichkeitsrechtlicher Hinsicht, abgesehen von den hier nur als fakultativ vorgeschlagenen Zwangslizenzen für bereits veröffentlichte Werke, an das Urheberrecht gewahrt werden und ohne Schwierigkeiten in das System integriert werden.

Literaturverzeichnis

Abel, Wilhelm: Agrarkrisen und Agrarkonjunktur. Eine Geschichte der Land- und Ernährungswirtschaft Mitteleuropas seit dem hohen Mittelalter. 3. Auflage. Hamburg und Berlin: Paul Parey, 1978 (zitiert: Abel, *Agrarkrisen*).

Abramowicz, Michael: Perfecting Patent Prizes. Vanderbilt Law Review, 56 2003, Nr. 1, 115–236 (zitiert: Abramowicz, *Perfecting Patent Prices*).

Abramowicz, Michael/Duffy, John F.: Intellectual Property for Market Experimentation. New York University Law Review, 83 Mai 2008, Nr. 337, 337–410 (zitiert: Abramowicz/Duffy, *Market Experimentation*).

Adorno, Theodor W.: Zur Lehre von der Geschichte und von der Freiheit. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 2006 (zitiert: Adorno, *Lehre von der Geschichte und von der Freiheit*).

Akerlof, George A. et al.: Amicus Curiae brief in the case Eldred v. Ashcroft (US-Supreme Court, 2003, Az. 537 U.S. 186). 2002 ⟨URL: http://caselaw.lp.findlaw.com/scripts/getcase.pl?court=US&vol=000&invol=01-618⟩ (zitiert: Akerlof et al., *Amicus Curiae brief*).

Alchian, Armen: Some Economics of Property Rights. In: Economics Forces at Work. Indianapolis: Liberty Press, 1977, 127–147 (zitiert: Alchian, *Economics of Property Rights*).

Alchian, Armen/Demsetz, Harold: The Property Right Paradigm. Journal of Economic History, 33 März 1973, Nr. 1, 16–27 (zitiert: Alchian/Demsetz, *Property Right Paradigm*).

Allen, Robert: Pessimism Preserved: Real Wages in the British Industrial Revolution. Oxford, 2007 ⟨URL: http://ideas.repec.org/p/oxf/wpaper/314.html⟩ (zitiert: Allen, *Real Wages in the British Industrial Revolution*).

Altick, Richard Daniel: English Common Reader: A Social History of the Mass Reading Public 1800–1900. Chicago: University of Chicago Press, 1957 (zitiert: Altick, *English Common Reader*).

Amabile, Teresa M.: Creativity In Context: Update To The Social Psychology Of Creativity. Boulder: Westview Press, 1996 (zitiert: Amabile, *Creativity In Context*).

Anonym: Reasons Humbly Offer'd for the Bill for the Encouragement of Learning. In: Primary Sources on Copyright (1450-1900). Hrsg. v. **Bently, Lionel/Kretschmer, Martin**. London, 1709 ⟨URL: http://copyright-project.law.cam.ac.uk⟩ (zitiert: Anonym, *Reasons 1709*).

Anonym: Bemerkungen über die Ursachen der jetzigen Vielschreiberey in Deutschland. Journal von und für Deutschland, 1790, 498–502 (zitiert: Anonym, *Bemerkungen zu den Ursachen der Vielschreiberey*).

Anonym: Ueber die Ursachen der jetzigen Vielschreiberey in Deutschland. Journal von und für Deutschland, 1790, 324–326 (zitiert: Anonym, *Ursachen Vielschreiberey*).

Anonym: The Author's Printing and Publishing Assistant. London: Saunders and Otley, 1839 (zitiert: Anonym, *Printing and Publishing Assistant*).

Anonym: Meyers Konversationslexikon. 4. Auflage. Leipzig und Wien: Bibliographisches Institut, 1885–1892 (zitiert: Anonym, *Meyers Konversationslexikon 4. Aufl.*).

Anonym: Brockhaus Konversationslexikon. 14. Auflage. Leipzig, Berlin und Wien: Brockhaus, 1894–1896 (zitiert: Anonym, *Brockhaus 14. Aufl.*).

Aristoteles: Nikomachische Ethik. A. d. Griech. v. Eugen Rolfes. 2. Auflage. Leipzig: Meiner, 1921 (zitiert: Aristoteles, *Nikomachische Ethik*).

Aristoteles: Älteste Politik. In: Aristoteles Hauptwerke. Hrsg. v. **Nestle, Wilhelm**. 8. Auflage. Stuttgart: Kröner, 1977, 77–111 (zitiert: Aristoteles, *Älteste Politik*).

Aristoteles; Gigon, Olaf (Hrsg.): Politik. Übers. v. Olaf Gigon. 10. Auflage. München: DTV, 2006 (zitiert: Aristoteles, *Politik*).

Arrow, Kenneth: Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: The Rate and Direction of Economic Activities: Economic and Social Factors. Hrsg. v. **Nelson, R.R.**. New York: Princeton University Press, 1962, Universities-National Bureau of Economic Research Conference Series, 609–626 (zitiert: Arrow, *Allocation of Resources for Invention*).

Bachleitner, Norbert: Übersetzungsfabriken. Das deutsche Übersetzungswesen in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Int. Archiv für Sozialgeschichte der deutschen Literatur, 14 1989, 1–49 (zitiert: Bachleitner, *Übersetzungsfabriken*).

Baird, Douglas G.: Does Bogart Still Get Scale? Rights of Publicity in the Digital Age. U Chicago Law & Economics, Olin Working Paper April 2001, Nr. 120 (zitiert: Baird, *Does Bogart Still Get Scale?*).

Bappert, Walter: Wege zum Urheberrecht. Die geschichtliche Entwicklung des Urheberrechtsgedankens. Frankfurt am Main: Vittorio Klostermann, 1962 (zitiert: Bappert, *Wege zum Urheberrecht*).

Barnett, A. H./Yandle, Bruce: The End of the Externality Revolution. Social Philosophy and Policy, 26 2009, Nr. 2, 130–150 (zitiert: Barnett/Yandle, *End of the Externality Revolution*).

Beattie, Peter Matthew: The (Intellectual Property Law &) Economics of Innocent Fraud: The IP & Development Debate. International Review of Intellectual Property and Competition Law, Juni 2006 ⟨URL: http://law.bepress.com/expresso/eps/1415⟩ (zitiert: Beattie, *Economics of Innocent Fraud*).

Bechtold, Stefan: Vom Urheber- zum Informationsrecht. Implikationen des Digital Rights Management. Dissertation, Tübingen, München, 2002 (zitiert: Bechtold, *Vom Urheber- zum Informationsrecht*).

Becker, Gary Stanley: Crime and Punishment: An Economic Approach. Journal of Political Economy, 76 1968, Nr. 2, 69–217 (zitiert: Becker, *Crime and Punishment*).

Becker, Rudolph Zacharias: Das Eigenthumsrecht an Geisteswerken, mit einer dreyfachen Beschwerde über das Bischöflich – Augsburgische Vikariat wegen Nachdruck, Verstümmelung und Verfälschung des Noth- und Hülfsbüchleins. Frankfurt und Leipzig: J. C. Hermann, 1789 (zitiert: Becker, *Eigenthumsrecht an Geisteswerken*).

Beckett, J. V./Turner, Michael: Taxation and Economic Growth in Eighteenth-Century England. Economic History Review, 43 August 1990, Nr. 3, 377–403 (zitiert: Beckett/Turner, *Taxation and Economic Growth*).

Bergk, Johann Adam: Der Buchhändler oder Anweisung, wie man durch den Buchhandel zu Ansehen und Vermögen kommen kann. Leipzig: o. V., 1825 (zitiert: Bergk, *Buchhändler*).

Bertuch, Friedrich Johann Justin: Erniedrigt oder erhöht der Nachdruck die Bücherpreise? Der Teutsche Merkur, 1784, 189–192 (zitiert: Bertuch, *Bücherpreise*).

Besant, Walter: The Pen and the Book. London: Thomas Burleigh, 1899 (zitiert: Besant, *Pen and Book*).

Besant, Walter: London in the Eighteenth Century. London: A & C. Black, 1902 (zitiert: Besant, *London – 18th Century*).

Beseler, Georg: System des gemeinen deutschen Privatrechts. Bd. 2. Die Spezialrechte mit Einschluß des Ständerechts. 3. Auflage. Berlin: Weidemannsche Buchhandlung, 1873 (zitiert: Beseler, *Privatrecht Bd. 2.*).

Bessen, James/Maskin, Eric: Intellectual Property on the Internet: What's Wrong with Conventional Wisdom? Internet, 2004 ⟨URL: http://www.researchoninnovation.org/iippap2.pdf⟩ (zitiert: Bessen/Maskin, *Intellectual Property*).

Bester, Helmut: Theorie der Industrieökonomik. Berlin und Heidelberg: Springer, 2004 (zitiert: Bester, *Industrieökonomik*).

Block, Walter: The Privatization of Roads and Highways. Human and Economic Factors. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2009 (zitiert: Block, *Privatization of Roads and Highways*).

Bluntschli, Johann Caspar: Deutsches Privatrecht Bd. 1. München: Literarisch-artistische Anstalt, 1853 (zitiert: Bluntschli, *Privatrecht Bd. 1*).

Bohanon, Cecil: Externalities: A Note on Avoiding Confusion. Journal of Economic Education, 16 1985, Nr. 4, 305–307 (zitiert: Bohanon, *Externalities*).

Böhm-Bawerk, Eugen v.: Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkswirthschaftlichen Güterlehre. Kritische Studie. Innsbruck: Wagner'sche Universitätsbuchhandlung, 1881 (zitiert: Böhm-Bawerk, *Rechte und Verhältnisse*).

Boldrin, Michele/Levine, David K.: Perfectly competitive innovation. Federal Reserve Bank of Minneapolis, 2002 (303). – Staff Report ⟨URL: http://ideas.repec.org/p/fip/fedmsr/303.html⟩ (zitiert: Boldrin/Levine, *Perfectly competitive innovation*).

Boldrin, Michele/Levine, David K.: Against Intellectual Monopoly. Cambridge MA: Cambridge University Press, 2008 (zitiert: Boldrin/Levine, *Against Intellectual Monopoly*).

Boldrin, Michele/Levine, David K.: Does Intellectual Monopoly Help Innovation? Review of Law & Economics, 5 2009, Nr. 3, 991–1024 (zitiert: Boldrin/Levine, *Does Intellectual Monopoly Help Innovation?*).

Boot, H. M.: Salaries and Career Earnings in the Bank of Scotland, 1730–1880. Economic History Review, 44 November 1991, Nr. 4, 629–653 (zitiert: Boot, *Earnings in the Bank of Scotland*).

Boot, H. M.: Real Incomes of the British Middle Class, 1760–1850: The Experience of Clerks at the East India Company. Economic History Review, 52 August 1999, Nr. 3, 638–668 (zitiert: Boot, *Real Incomes of the British Middle Class*).

Bosse, Heinrich: Autorschaft ist Werkherrschaft. Über die Entstehung des Urheberrechts aus dem Geist der Goethezeit. Paderborn: Schöningh, 1981 (zitiert: Bosse, *Autorschaft*).

Böventer, Edwin v. et al.: Einführung in die Mikroökonomie. 9. Auflage. München: Oldenbourg, 1997 (zitiert: Böventer et al., *Mikroökonomie*).

Boytha, György: Die historischen Wurzeln der Vielfältigkeit des Schutzes von Rechten an Urheberwerken. In: Die Notwendigkeit des Urheberschutzes im Lichte seiner Geschichte. Hrsg. v. **Dittrich, Robert**. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, 1991, Österreichische Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz, Urheber- und Medienrecht 9, 69–90 (zitiert: Boytha, *Historische Wurzeln*).

Braudel, Fernand: Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts. Der Alltag. A. d. Franz. v. Siglinde Summerer, Gerda Kurz und Günter Seib. München: Kindler, 1985 (zitiert: Braudel, *Der Alltag*).

Braudel, Fernand: Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts. Aufbruch zur Weltwirtschaft. A. d. Franz. v. Siglinde Summerer und Gerda Kurz. München: Kindler, 1986 (zitiert: Braudel, *Aufbruch zur Weltwirtschaft*).

Braudel, Fernand: Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts. Der Handel. A. d. Franz. v. Siglinde Summerer und Gerda Kurz. München: Kindler, 1986 (zitiert: BRAUDEL, *Der Handel*).

Brauer, Johann Nikolaus Friedrich: Erläuterungen über den Code Napoléon und die Großherzogliche Badische bürgerliche Gesezgebung. Erster Band. Personen und Sachen-Recht oder über Saz 1–710. Karlsruhe: Christian Friedrich Müller, 1810 ⟨URL: http://dlib-pr.mpier.mpg.de/⟩ (zitiert: BRAUER, *Erläuterungen Bd. 1*).

Brentano, Lujo: Der wirtschaftende Mensch in der Geschichte. Gesammelte Reden und Aufsätze. Leipzig: Meiner, 1923 (zitiert: BRENTANO, *Der wirtschaftende Mensch*).

Breyer, Stephen: The Uneasy Case for Copyright: A Study of Copyright in Books, Photocopies, and Computer Programs. Harvard Law Review, 84 Dezember 1970, Nr. 2, 281–355 (zitiert: BREYER, *Uneasy Case for Copyright*).

Bruford, Walter Horace: Germany in the eighteenth century: the social background of the literary revival. Cambridge: Cambridge University Press, 1935 (zitiert: BRUFORD, *Germany in the eighteenth century*).

Buchanan, James M./Tullock, Gordon: The "Dead Hand" of Monopoly. In: Law and Economics. Hrsg. v. **Rowley, Charles K.**. Band 9. Indianapolis: Liberty Fund, 2005, 241–251 (zitiert: BUCHANAN/TULLOCK, *Dead Hand of Monopoly*).

Burnette, Joyce: The Wages and Employment of Female Day-Labourers in English Agriculture, 1740-1850. Economic History Review, 57 2004, Nr. 4, 664–690 (zitiert: BURNETTE, *Wages and Employment*).

Calabresi, Guido/Melamed, A. Douglas: Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral. Harvard Law Review, 85 März 1972, Nr. 5, 1089–1128 (zitiert: CALABRESI/MELAMED, *Property Rules, Liability Rules*).

Cameron, Judy/Banko, Katherine M./Pierce, W. David: Pervasive Negative Effects of Rewards on Intrinsic Motivation: The Myth Continues. The Behavior Analyst, 24 2001, Nr. 1, 1–44 (zitiert: CAMERON/BANKO/PIERCE, *Pervasive Negative Effects*).

Carey, Henry Charles: Letters on International Copyright. 2. Auflage. New York: Hurd and Houghton, 1868 (zitiert: CAREY, *Letters on International Copyright*).

Carrier, Michael A.: Cabining Intellectual Property through a Property Paradigm. Duke Law Jounrnal, 54 2004, Nr. 1, 1–145 (zitiert: CARRIER, *Property Paradigm*).

Cella, Johann Jakob: Vom Büchernachdruck. In: Johann Jakob Cella's Freimütige Aufsätze Teilbd. 1. Anspach: Benedict Friedrich Haneisens, 1784, 73–166 (zitiert: CELLA, *Vom Büchernachdruck*).

Clark, John Maurice: Toward a Concept of Workable Competition. American Economic Review, 30 1940, Nr. 2, 241–256 (zitiert: CLARK, *Workable Competition*).

Clement, Michel et al.; Clement, Michel/Blömeke, Eva/Sambeth, Frank (Hrsg.): Ökonomie der Buchindustrie. Herausforderungen in der Buchbranche erfolgreich managen. Wiesbaden: Gabler, 2009 (zitiert: CLEMENT et al., *Ökonomie der Buchindustrie*).

Coase, Ronald Harry: The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 3 Oktober 1960, 1–44 (zitiert: COASE, *Social Cost*).

Coase, Ronald Harry: The New Institutional Economics. American Economic Review, 88 1998, Nr. 2, 72–74 (zitiert: COASE, *New Institutional Economics*).

Condorcet, Marie Jean Antoine Nicolas: Fragments sur la liberté de la presse. In: Oeuvres de Condorcet. Paris: Didot, 1776, 257–314 (zitiert: CONDORCET, *Fragments*).

Cressy, David: Levels of Illiteracy in England, 1530–1730. Historical Journal, 20 März 1977, Nr. 1, 1–23 (zitiert: CRESSY, *Levels of Illiteracy in England*).

Curwen, Henry: A History of Booksellers, the old and the new. London: Chatto and Windus, 1873 (zitiert: CURWEN, *History of Booksellers*).

Czygan, Marco: Marktversagen im Hörfunk und ordnungspolitische Empfehlungen. In: Zwischen Marktversagen und Medienvielfalt. Medienmärkte im Fokus neuer medienökonomischer Anwendungen. Hrsg. v. **Siegert, Gabriele/Lobigs, Frank**. Band 6. Baden-Baden: Nomos, 2004, 39–52 (zitiert: CZYGAN, *Marktversagen im Hörfunk*).

Dam, Kenneth W.: Die ökonomischen Grundlagen des Patentrechts. In: Ökonmische Analyse der rechtlichen Organisation von Innovationen. Hrsg. v. **Ott, Claus/Schäfer, Hans-Bernd**. Tübingen: Mohr Siebeck, 1994, 283–327 (zitiert: DAM, *Patentrecht*).

Dam, Kenneth W.: Some Economic Considerations in the Intellectual Property Protection of Software. Journal of Legal Studies, 24 Juni 1995, Nr. dam, 321–377 (zitiert: DAM, *Economic Considerations*).

Danisch, Marcus: Die Schutzdauerproblematik im Immaterialgüterrecht. Lösungsansätze für das Urheberrecht aus dem gewerblichen Rechtsschutz und dem US-amerikanischen Copyright. Dissertation, Würzburg, 2006 (zitiert: DANISCH, *Schutzdauerproblematik im Immaterialgüterrecht*).

Darnton, Robert: The business of enlightenment: a publishing history of the Encyclopédie, 1775–1800. Cambridge MA: Belknap, 1979 (zitiert: DARNTON, *Business of Enlightenment*).

Darnton, Robert: Sounding the Literary Market in Prerevolutionary France. Eighteenth-Century Studies, 17 1984, Nr. 4, 477–492 ⟨URL: http://www.jstor.org/stable/2738131⟩ (zitiert: DARNTON, *Literary Market*).

Darnton, Robert: Die Wissenschaft des Raudrucks. Ein zentrales Element im Verlagswesen des 18. Jahrhunderts. München: Siemens Stiftung, 2002 (zitiert: DARNTON, *Wissenschaft des Raudrucks*).

Defoe, Daniel: Giving Alms no Charity, and Employing the Poor a Grievance to the Nation. In: A Collection of Scarce and valuable economical tracts (Band 7). Hrsg. v. **McCulloch, Ramsay**. London: Privatdruck (Lord Overstone), 1859, 27–59 (zitiert: DEFOE, *Giving Alms no Charity*).

Demsetz, Harold: Toward a Theory of Property Rights. American Economic Review, 57 Mai 1967, Nr. 2, 347–359 (zitiert: DEMSETZ, *Theory of Property Rights*).

Demsetz, Harold: The Private Production of Public Goods. Journal of Law and Economics, 13 April 1970, Nr. 2, 293–306 (zitiert: DEMSETZ, *Private Production of Public Goods*).

Depoorter, Ben/Holland, Adam/Somerstein, Elizabeth: Copyright Abolition and Attribution. Review of Law & Economics, 5 2009, Nr. 3, 1063–1080 (zitiert: DEPOORTER/HOLLAND/SOMERSTEIN, *Copyright Abolition and Attribution*).

Deutschmann, Christoph: Der kollektive „Buddenbrooks-Effekt“: Die Finanzmärkte und die Mittelschichten. Köln, 2008 – MPIfG Working Paper, ISSN 1864–4333 (zitiert: DEUTSCHMANN, *Buddenbrooks-Effekt*).

Döring, Eduard: Handbuch der Münz- und Wechselkunde: Oder, Erklärung der Wechsel-, Geld- und Staatspapierekurszettel. Mit gründlichen Erläuterungen über Münzwesen, Papiergeld, Banken und Wechselusancen europäischer und amerikanischer Handelsplätze. Frankfurt am Main: Joh. Chr. Hermann, 1837 (zitiert: DÖRING, *Münz- und Wechselkunde*).

Dorn, Heinrich: Ueber musikalischen Nachdruck. Allgemeine musikalische Zeitung, 34 Mai 1832, Nr. 19, 305–313 (zitiert: DORN, *musikalischeR Nachdruck*).

Drahos, Peter: A philosophy of intellectual property. Aldershot: Dartmouth, 1996 (zitiert: Drahos, *Philosophy of IP*).

Drahos, Peter/Braithwaite, John: Information Feudalism. Who Owns the Knowledge Economy? New York: New Press, 2003 (zitiert: Drahos/Braithwaite, *Information Feudalism*).

Dreier, Thomas: Primär- und Folgemärkte. In: Geistiges Eigentum im Dienste der Innovation. Hrsg. v. **Schricker, Gerhard/Dreier, Thomas/Kur, Annette**. Baden-Baden: Nomos, 2001, 51–81 (zitiert: Dreier, *Primär- und Folgemärkte*).

Dreier, Thomas: Kompensation und Prävention: Rechtsfolgen unerlaubter Handlung im Bürgerlichen, Immaterialgüter- und Wettbewerbsrecht. Tübingen: Mohr Siebeck, 2002, Jus Privatum 71 (zitiert: Dreier, *Kompensation und Prävention*).

Dreier, Thomas: Regulating competition by way of copyright limitations and exceptions. In: Copyright Law. A Handbook of Contemporary Research. Hrsg. v. **Torremans, Paul**. Leiden: Edward Elgar, 2008, 232–254 (zitiert: Dreier, *Regulating competition*).

Dreier, Thomas/Schulze, Gernot: Urheberrechtsgesetz (UrhG): Mit Urheberrechtswahrnehmungsgesetz, Kunsturhebergesetz, Urheberrecht im Einigungsvertrag. 3. Auflage. München: C.H.Beck, 2008 (zitiert: Dreier/Schulze, *Urheberrechtsgesetz*).

Duffy, John F.: The Marginal Cost Controversy in Intellectual Property. Chicago Law Review, 71 2004, Nr. 1, 37–56 (zitiert: Duffy, *Marginal Cost Controversy*).

Duffy, John F.: Comment. Intellectual Property Isolationism and the Average Cost Thesis. Texas Law Review, 2005, Nr. 88, 1077–1095 (zitiert: Duffy, *Comment*).

Eberhardt, Hans: Goethes Umwelt. Forschungen zur gesellschaftlichen Struktur Thüringens. Weimar: Böhlau, 1951 (zitiert: Eberhardt, *Goethes Umwelt*).

Eidenmüller, Horst: Effizienz als Rechtsprinzip. Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Analyse des Rechts. 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck, 2005, Einheit der Gesellschaftswissenschaften 90 (zitiert: Eidenmüller, *Effizienz als Rechtsprinzip*).

Eisfeld, Jens: Der Gegensatz von naturrechtlichem und historischem Denken in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts am Beispiel des Geistigen Eigentums. In: Grundlagen und Grundfragen des geistigen Eigentum. Hrsg. v. **Eisfeld, Jens and Pahlow Louis**. Tübingen: Mohr Siebeck, 2008, Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht 13, 51–80 (zitiert: Eisfeld, *Gegensatz von naturrechtlichem und historischem Denken*).

Ellger, Reinhard: Bereicherung durch Eingriff. Das Konzept des Zuweisungsgehalts im Spannungsfeld von Ausschließlichkeitsrecht und Wettbewerbsfreiheit. Tübingen: Mohr Siebeck, 2002, Jus Privatum 63 (zitiert: Ellger, *Bereicherung durch Eingriff*).

Engel, Christoph: Geistiges Eigentum als Anreiz zur Innovation – Die Grenzen des Arguments. Köln: Max Planck Institut, 2007 (zitiert: Engel, *Geistiges Eigentum als Anreiz*).

Engel, Christoph: Innovationsanreize aus Wettbewerb und Kollusion. In: Geistiges Eigentum und Gemeinfreiheit. Hrsg. v. **Klippel, Diethelm/Ohly, Ansgar**. Tübingen: Mohr Siebeck, 2008, 19–44 (zitiert: Engel, *Innovationsanreize*).

Engelsing, Rolf: Arbeit, Zeit und Werk im literarischen Beruf. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1976 (zitiert: Engelsing, *Literarischer Beruf*).

Engelsing, Rolf: Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Deutschlands. 2. Auflage. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1976 (zitiert: Engelsing, *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*).

Falk, Armin: Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild? Zürich, Juli 2001, Working Paper 79. Working Paper Series. ISSN 1424-0459 ⟨URL: http://e-collection.ethbib.ethz.ch/ecol-pool/incoll/incoll_591.pdf⟩ (zitiert: Falk, *Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans*).

Feather, John: The Commerce of Letters: The Study of the Eighteenth-Century Book Trade. Eighteenth-Century Studies, 17 1984, Nr. 4, 405–424 (zitiert: Feather, *Commerce of Letters*).

Feather, John: A History of British Publishing. Kent: Croom Helm, 1988 (zitiert: Feather, *History*).

Feather, John: Publishing, Piracy and Politics. An Historical Study of Copyright in Britain. London: Mansell, 1994 (zitiert: Feather, *Publishing, Piracy and Politics*).

Feder, Johann Georg Henrich: Neuer Versuch einer einleuchtenden Darstellung der Gründe für das Eigenthum des Bücherverlags, nach Grundsätzen des natürlichen Rechts und der Staatsklugheit. Göttingisches Magazin der Wissenschaften und Litteratur, 1780, 1–37 (zitiert: Feder, *Neuer Versuch einer Darstellung*).

Fergus, Jan: Provincial Readers in the Eighteenth-Century England. Oxford: Oxford University Press, 2006 (zitiert: Fergus, *Provincial Readers*).

Ferguson, Adam: Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft. Übers. v. Hans Medick. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1988 (zitiert: Ferguson, *Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft*).

Fichte, Johann Gottlieb: Beweis der Unrechtmäßigkeit des Büchernachdrucks. Ein Räsonnement und eine Parabel. Berlinische Monatsschrift, 21 1793, 443–482 (zitiert: Fichte, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdrucks*).

Fiederer, Margrit: Geld und Besitz im bürgerlichen Trauerspiel. Band 414, Epistemata Literaturwissenschaft. Würzburg: Königshausen & Neumann, 2002 (zitiert: Fiederer, *Geld im bürgerlichen Trauerspiel*).

Fischer, Robert: Die kaufmännische Rechtskunde mit vorzüglicher Berücksichtigung des deutschen Wechselrechts. Band 7, Otto Spamer's kaufmännische Bibliothek.. Leipzig: Otto Spamer, 1861 (zitiert: Fischer, *Rechtskunde*).

Flume, Werner: Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts. Zweiter Band: Das Rechtsgeschäft. Berlin und Heidelberg: Springer, 1965 (zitiert: Flume, *Bürgerliches Recht AT. Bd. 2*).

France, Peter: The Oxford guide to literature in English translation. Oxford: Oxford University Press, 2001 (zitiert: France, *Literature in English translation*).

Frege, Gottlob: Über Sinn und Bedeutung. Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik, NF 100 1892, 25–50 (zitiert: Frege, *Sinn und Bedeutung*).

Frischmann, Brett M.: An Economic Theory of Infrastructure and Commons Management. Minnesota Law Review, 89 2005, 917–1030 (zitiert: Frischmann, *Commons Management*).

Frischmann, Brett M.: Evaluating the Demsetzian Trend in Copyright Law. Review of Law & Economics, 3 2007, Nr. 3, 649–677 (zitiert: Frischmann, *Demsetzian Trend in Copyright Law*).

Fritsch, Ahasver: Von den Buchdruckern, Buchhändlern, Papiermachern und Buchbindern. Inbesonderheit von deren Statuten, Freyheiten, Streitigkeiten, der Bücher-Censur, Inspection derer Buchdruckereyen und Buchläden, Ordnungen. A. d. Latein. von Sincero. Regensburg: Seiffart, 1750 (zitiert: Fritsch, *Von den Buchdruckern*).

Fröhlich, Stefan: Düfte als geistiges Eigentum. Tübingen: Mohr Siebeck, 2008 (zitiert: Fröhlich, *Düfte*).

Füssel, Stephan: Verlagsbibliographie Göschen 1785 bis 1838: Ein Verleger der Spätaufklarung der deutschen Klassik: Geschichte und Bibliographie des Göschenverlages. Berlin: Walter de Gruyter, 1998 (zitiert: FÜSSEL, *Verlagsbibliographie Göschen*).

Füssel, Stephan: Studien zur Verlagsgeschichte und zur Verlegertypologie der Goethezeit. Berlin: Walter de Gruyter, 1999 (zitiert: FÜSSEL, *Verlagsgeschichte*).

Gans, Eduard; Braun, Johann (Hrsg.): Naturrecht und Universalrechtsgeschichte: Vorlesungen nach G.W.F. Hegel. Tübingen: Mohr Siebeck, 2005 (zitiert: GANS, *Vorlesungen nach Hegel*).

Gans, Joshua S./Williams, Philip L./Briggs, David: Intellectual Property Rights: A Grant of Monopoly or an aid to Competition? Australian Economic Review, 37 Dezember 2004, Nr. 4, 436–445 (zitiert: GANS/WILLIAMS/BRIGGS, *Intellectual Property Rights*).

Gareis, Karl: Das juristische Wesen der Autorrechte, sowie des Firmen- und Markenschutzes. Archiv für Theorie und Praxis des allgemeinen deutschen Handels- und Wechselrechts, 1877, 185–210 (zitiert: GAREIS, *Autorrechte*).

Gierke, Otto: Deutsches Privatrecht. Erster Band. Allgemeiner Teil und Personenrecht. Leipzig: Duncker & Humblot, 1895 (zitiert: GIERKE, *Privatrecht I*).

Gieseke, Ludwig: Vom Privileg zum Urheberrecht. Die Entwicklung des Urheberrechts in Deutschland bis 1845. Baden-Baden: Nomos, 1995 (zitiert: GIESEKE, *Vom Privileg zum Urheberrecht*).

Gilbert, Richard J./Newbery, David M. G.: Preemptive Patenting and the Persistence of Monopoly. American Economic Review, 72 1982, Nr. 3, 514–526 (zitiert: GILBERT/NEWBERY, *Preemptive Patenting*).

Godden, G. M.: Henry Fielding: A Memoir. Teddington: Echo Library, 2006 (zitiert: GODDEN, *Henry Fielding: A Memoir*).

Goethe, Johann Wolfgang: Aus meinem Leben. Dichtung und Wahrheit. Ditzingen: Reclam, 1998 (zitiert: GOETHE, *Dichtung und Wahrheit*).

Goldfriedrich, Johann: Geschichte des Deutschen Buchhandels vom Westfälischen Frieden bis zum Beginn der klassischen Litteraturperiode (1648–1740). Leipzig: Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler, 1908 (zitiert: GOLDFRIEDRICH, *Bd. 2*).

Goldfriedrich, Johann: Geschichte des Deutschen Buchhandels vom Beginn der klassischen Litteraturperiode bis zum Beginn der Fremdherrschaft (1740–1804). Leipzig: Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler, 1909 (zitiert: GOLDFRIEDRICH, *Bd. 3*).

Goldfriedrich, Johann: Geschichte des Deutschen Buchhandels vom Beginn der Fremdherrschaft bis zur Reform des Börsenvereinas im neuen Deutschen Reiche (1805–1889). Leipzig: Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler, 1913 (zitiert: GOLDFRIEDRICH, *Bd. 4*).

Gordon, Wendy Jane: Fair Use as Market Failure: A Structural and Economic Analysis of the "Betamax" Case and Its Predecessors. Columbia Law Review, 82 Dezember 1982, Nr. 8, 1600–1657 (zitiert: GORDON, *Fair Use*).

Gordon, Wendy Jane: An Inquiry into the Merits of Copyright: The Challenges of Consistency, Consent, and Encouragement Theory. Stanford Law Review, 41 Juli 1989, Nr. 6, 1343–1469 (zitiert: GORDON, *Merits of Copyright*).

Gordon, Wendy Jane: Systemische und fallbezogene Lösungsansätze für Marktversagen bei Immaterialgütern. In: Ökonmische Analyse der rechtlichen Organisation von Innovationen. Tübingen: Mohr Siebeck, 1994, Beiträge zum IV. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, 328–366 (zitiert: GORDON, *Marktversagen bei Immaterialgütern*).

Gordon, Wendy Jane: Intellectual Property. In: The Oxford Handbook of Legal Studies. Hrsg. v. **Cane, Peter/Tushnet, Mark**. Oxford: Oxford University Press, 2003, 617–646 (zitiert: GORDON, *Intellectual Property*).

Gossen, Hans Hermann: Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Berlin: Prager, 1889 (zitiert: GOSSEN, *Gesetze des menschlichen Verkehrs*).

Gramlich, Jürgen: Rechtsordnungen des Buchgewerbes im Alten Reich. Genossenschaftliche Strukturen, Arbeits- und Wettbewerbsrecht im deutschen Druckerhandwerk. Frankfurt am Main: Buchhändler-Vereinigung, 1994 (zitiert: GRAMLICH, *Rechtsordnungen des Buchgewerbes*).

Grassmuck, Volker: Freie Software: Zwischen Privat- und Grundeigentum. 2. Auflage. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung (bpb), 2004 (zitiert: GRASSMUCK, *Freie Software*).

Gros, Karl Heinrich: Lehrbuch der philosophischen Rechtswissenschaft oder des Naturrechts. 2. Auflage. Tübingen: Cotta, 1805 (zitiert: GROS, *Lehrbuch 2. Aufl.*).

Gros, Karl Heinrich: Lehrbuch der philosophischen Rechtswissenschaft oder des Naturrechts. 6. Auflage. Tübingen: Cotta, 1841 (zitiert: GROS, *Lehrbuch 6. Aufl.*).

Großmann, Joachim: Künstler, Hof und Bürgertum: Leben und Arbeit von Malern in Preussen 1786–1850. Dissertation, Essen, Berlin, 1992 (zitiert: GROSSMANN, *Künstler, Hof und Bürgertum*).

Haase, Heiko: Die Patentierbarkeit von Computersoftware. Eine Untersuchung unter juristischen und wirtschaftlichen Aspekten. Band 52, Wirtschaftsrechtliche Forschungsergebnisse. Hamburg: Kovac, 2003 (zitiert: HAASE, *Patentierbarkeit von Computersoftware*).

Habitzel, Kurt/Mühlberger, Günter: Gewinner und Verlierer. Der Historische Roman und sein Beitrag zum Literatursystem der Restaurationszeit (1815-1848/49). Internationales Archiv für Sozialgeschichte der deutschen Literatur, 1996, 91–123. (zitiert: HABITZEL/MÜHLBERGER, *Der Historische Roman*).

Haedicke, Maximilian: Rechtskauf und Rechtsmängelhaftung. Forderungen, Immaterialgüterrechte und sonstige Gegenstände als Kaufobjekte und das reformierte Schuldrecht. Tübingen: Mohr Siebeck, 2003, Jus Privatum 77 (zitiert: HAEDICKE, *Rechtskauf und Rechtsmängelhaftung*).

Halperin, John: Jane Austen Bicentenary Essays. Cambridge MA: Cambridge University Press, 1975 (zitiert: HALPERIN, *Jane Austen Bicentenary Essays*).

Hardin, Garrett: The Tragedy of the Commons. Science, 162 Dezember 1968, Nr. 3859, 1243–1248 (zitiert: HARDIN, *Tragedy of the Commons*).

Hartz, Bettina: Theodor Fontane im literarischen Leben: Zeitungen und Zeitschriften, Verlage und Vereine. Berlin und New York: Walter de Gruyter, 2000 (zitiert: HARTZ, *Fontane im literarischen Leben*).

Hasnas, John: Two Theories of Environmental Regulation. Social Philosophy and Policy, 26 2009, Nr. 2, 95–129 (zitiert: HASNAS, *Theories of Environmental Regulation*).

Hauff, Wilhelm: Die Bücher und die Lesewelt. In: Hauffs Werke. Sechster Teil. Phantasien und Skizzen. Aus dem Nachlasse. Hrsg. v. **Drescher, Max**. Berlin, Leipzig, Wien, Stuttgart: Bong & Co., 1910 (zitiert: HAUFF, *Bücher und Lesewelt*).

Hauser, Arnold: Sozialgeschichte der Kunst und Literatur. Ungekürzte Sonderausgabe in 1 Bd. München: C.H.Beck, 1983 (zitiert: HAUSER, *Sozialgeschichte*).

Hayek, Friedrich August v.: The Use of Knowledge in Society. American Economic Review, 1945, 519–530 (zitiert: HAYEK, *Use of Knowledge*).

Hayek, Friedrich August v.: The Constitution of Liberty. Chicago: University of Chicago Press, 1960 (zitiert: Hayek, *Constitution of Liberty*).

Hayek, Friedrich August v.: Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In: Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze. Tübingen: Mohr, 1969, 249–265 (zitiert: Hayek, *Entdeckungsverfahren*).

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich; Gans, Eduard (Hrsg.): Georg Wilhelm Friedrich Hegel's Vorlesungen über die Philosophie der Geschichte. Band 9, Berlin: Duncker & Humblot, 1837 (zitiert: Hegel, *Philosophie der Geschichte*).

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich: Grundlinien der Philosophie des Rechts oder Naturrecht und Staatswissenschaft im Grundrisse. Stuttgart: Philipp Reclam jun., 1970 (zitiert: Hegel, *Rechtsphilosophie*).

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich: Enzyklopädie der philosophischen Wissenschaften im Grundrisse (1830). Band 10, Werke in 20 Bänden und Register. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1979 (zitiert: Hegel, *Enzyklopädie*).

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich: Phänomenologie des Geistes. Band 3, Werke in 20 Bänden und Register. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1979 (zitiert: Hegel, *Phänomenologie*).

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich: Wissenschaft der Logik. Band 6, Werke in 20 Bänden und Register. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1979 (zitiert: Hegel, *Wissenschaft der Logik*).

Heine, Heinrich; Altenhofer, Norbert (Hrsg.): Dichter über ihre Dichtungen. Bd. 8/II. Heinrich Heine. München: Heimeran, 1971 (zitiert: Heine, *Briefe*).

Heinemann, Andreas: Immaterialgüterschutz in der Wettbewerbsordnung: Eine grundlagenorientierte Untersuchung zum Kartellrecht des geistigen Eigentums. Tübingen: Mohr Siebeck, 2002, Jus Privatum 65 (zitiert: Heinemann, *Immaterialgüterschutz*).

Heinzmann, Johann Georg: Appel an meine Nation über Aufklärung und Aufklärer. Bern: Heinzmann, 1795 (zitiert: Heinzmann, *Appel an meine Nation*).

Heller, Michael: The Gridlock Economy: How Too Much Ownership Wrecks Markets, Stops Innovation, and Costs Lives. New York: Basic Books, 2008 (zitiert: Heller, *The Gridlock Economy*).

Helpman, Elhanan: Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights. Econometrica, 61 1993, Nr. 6, 1247–1280 (zitiert: Helpman, *Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights*).

Herder, Johann Gottfried: Über die Wirkung der Dichtkunst auf die Sitten der Völker in alten und neuen Zeiten. In: Schriften zu Philosophie, Literatur, Kunst und Altertum. 1774–1787. Hrsg. v. **Brummack, Jürgen/Bollacker, Martin**. Frankfurt am Main: Deutscher Klassiker Verlag, 1994, 149–214 (zitiert: Herder, *Über die Wirkung der Dichtkunst*).

Hesse, Carla: Publishing and Cultural Politics in Revolutionary Paris, 1789—1810. Berkeley: University of California Press, 1991 ⟨URL: http://ark.cdlib.org/ark:/13030/ft0z09n7hf/⟩ (zitiert: Hesse, *Publishing and Cultural Politics*).

Hilty, Reto M.: Das Basler Nachdruckverbot von 1531 im Lichte der gegenwärtigen Entwicklungen des Urheberrechts. In: Die Notwendigkeit des Urheberschutzes im Lichte seiner Geschichte. Hrsg. v. **Dittrich, Robert**. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, 1991, Österreichische Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz, Urheber- und Medienrecht 9, 20–45 (zitiert: Hilty, *Basel 1531*).

Hilty, Reto M.: Stellungnahme zuhanden des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages. Teil III — Schranken im Bereich Bildung, Wissenschaft und Kopienversand. Internet, 2006 ⟨URL: http://www.bundestag.de/ausschuesse/a06/anhoerungen/08_3urheberrecht2_iii/04_stn/prof__hilty.pdf⟩ (zitiert: Hilty, *Stellungnahme 2. Korb*).

Hintze, Otto: Der Beamtenstand. In: Soziologie und Geschichte: Gesammelte Abhandlungen zur Soziologie, Politik und Theorie der Geschichte. 3. Auflage. Vandenhoeck & Ruprecht, 1982, 66–125 (zitiert: HINTZE, *Der Beamtenstand*).

Hippel, Eric von: The sources of innovation. Oxford, New York: Oxford University Press, 1988 (zitiert: HIPPEL, *Sources of innovation*).

Hobhouse, Leonard Trelawney: Mind in evolution. 2. Auflage. London: Macmillan, 1915 (zitiert: HOBHOUSE, *Mind in evolution*).

Hodgson, Thomas: Bibliotheca Londinensis: a classified index to the literature of Great Britain during thirty years. London: Woodfall, 1848 (zitiert: HODGSON, *Bibliotheca Londinensis*).

Hoffmann, Thomas Sören: Georg Wilhelm Friedrich Hegel. Eine Propädeutik. Wiesbaden: Matrixverlag, 2004 (zitiert: HOFFMANN, *Propädeutik*).

Höffner, Eckhard: Geschichte und Wesen des Urheberrechts. Band 1. München: Verlag Europäische Wirtschaft, 2010 (zitiert: HÖFFNER, *Urheberecht 1*).

Hofmann, Jeanette: 'Weisheit, Wahrheit und Witz'. Über die Personalisierung eines Allgemeinguts. PROKLA, 2002, Nr. 126, 126–148 ⟨URL: http://www.wz-berlin.de/ow/inno/pdf/hofm_jeanette_weisheit01.pdf⟩ (zitiert: HOFMANN, *Personalisierung eines Allgemeinguts*).

Holcombe, Randall Gregory: A Theory of the Theory of Public Goods. Review of Austrian Economics, 10 1997, Nr. 1, 1–22 (zitiert: HOLCOMBE, *Public Goods*).

Homburg, Christian: Betriebswirtschaftliche Auswirkungen möglicher Veränderungen der Honorarsituation in Verlagen als Folge der Urheberrechtsnovellierung. Mannheim, Oktober 2003 (zitiert: HOMBURG, *Betriebswirtschaftliche Auswirkungen möglicher Veränderungen der Honorarsituation*).

Honnefelder, Gottfried/Leenen, Anne-Katrin: Das ‚Volk der Dichter und Denker' ohne Schutz seines geistigen Eigentums? In: Geistiges Eigentum: Schutzrecht oder Aubeutungstitel? Zustand und Entwicklungen im Zeitalter von Digitalisierung und Globalisierung. Hrsg. v. **Depenheuer, Otto/Peifer, Karl-Nikolaus**. Berlin und Heidelberg: Springer, 2008, Bibliothek des Eigentums, 47–56 (zitiert: HONNEFELDER/LEENEN, *Dichter und Denker*).

Horkheimer, Max: Nachwort zu Porträts deutsch-jüdischer Geistesgeschichte. In: Gesammelte Schriften. Vorträge und Aufzeichnungen 1949–1973. Band 8. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1985 (zitiert: HORKHEIMER, *Porträts*).

Horstmann, Rolf-Peter: Hegels Theorie der bürgerlichen Gesellschaft. In: G. W. F. Hegel: Grundlinien der Philosophie des Rechts. Hrsg. v. **Siep, Ludwig**. 2. Auflage. Berlin: Akademie Verlag, 2005, 193–216 (zitiert: HORSTMANN, *Hegels Theorie der bürgerlichen Gesellschaft*).

Horvitz, Paul M.: The Pricing of Textbooks and the Remuneration of Authors. American Economic Review, 56 1966, Nr. 1, 412–420 (zitiert: HORVITZ, *Remuneration of Authors*).

Hösch, Ulrich Willi: Eigentum und Freiheit. Tübingen: Mohr Siebeck, 2000, Jus Privatum 56 (zitiert: HÖSCH, *Eigentum und Freiheit*).

Houston, R. A.: The Development of Literacy: Northern England, 1640–1750. Economic History Review, 35 1982, Nr. 2, 199–216 (zitiert: HOUSTON, *Economic History Review 35 [1982]*).

Hubmann, Heinrich: Urheber- und Verlagsrecht. 6. Auflage. München: C.H.Beck, 1987 (zitiert: HUBMANN, *Urheber- und Verlagsrecht*).

Hubmann, Heinrich: Gewerblicher Rechtsschutz. 5. Auflage. München: C.H.Beck, 1988 (zitiert: HUBMANN, *Gewerblicher Rechtsschutz*).

Hume, David: The History of England from the Invasion of Julius Caesar to the Revolution in 1688. Indianapolis: Liberty Fund, 1983 (zitiert: HUME, *History Bd. 4*).

Hurt, Robert M./Schuchman, Robert M.: The Economic Rationale of Copyright. American Economic Review, 56 März 1966, Nr. 1, 421–432 (zitiert: HURT/SCHUCHMAN, *Economic Rationale of Copyright*).

Hutter, Michael: Neue Medienökonomik. München: Wilhelm Fink, 2006 (zitiert: HUTTER, *Medienökonomik*).

Hüttner, J. C.; Bertuch, Friedrich Justin (Hrsg.): London und Paris. (Zeitschrift). Weimar: Industrie-Comptoire, 1799 (zitiert: HÜTTNER, *London und Paris*).

Jackson, T. V.: British Incomes Circa 1800. Economic History Review, 52 Mai 1999, Nr. 2, 257–283 (zitiert: JACKSON, *British Incomes Circa 1800*).

Jaffe, Adam B./Lerner, Josh: Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System is Endangering Innovation and Progress, and What to Do About It. Princeton: Princeton University Press, 2004 (zitiert: JAFFE/LERNER, *Innovation and Its Discontents*).

Jäger, Georg: Die Bestände deutscher Leihbibliotheken zwischen 1815 und 1860. In: Buchhandel und Literatur. FS für Herbert Göpfert zum 75. Geburtstag. Hrsg. v. **Hack, Bertold/Wittmann, Reinhard**. Wiesbaden: Harrassowitz, 1982, 247–313 (zitiert: JÄGER, *Leihbibliotheken 1815 bis 1860*).

Jänich, Volker: Geistiges Eigentum – eine Komplementärerscheinung zum Sacheigentum? Tübingen: Mohr Siebeck, 2002, Ius Privatum 66 (zitiert: JÄNICH, *Geistiges Eigentum*).

Jansohn, Christa: The Making of a National Poet: Shakespeare, Carl Joseph Meyer and the German Book-Market in the Nineteenth Century. The Modern Language Review, 90 1990, Nr. 3, 545–555 (zitiert: JANSOHN, *Making of a National Poet*).

Janzin, Marion/Güntner, Joachim: Das Buch vom Buch: 5000 Jahre Buchgeschichte. Hannover: Schlütersche, 2007 (zitiert: JANZIN/GÜNTNER, *Das Buch vom Buch*).

Jordan, John O. et al.; Jordan, John O./Patten, Robert L. (Hrsg.): Literature in the Marketplace. Nineteenth-Century British Publishing and Reading Practices. Band 5, Cambridge Studies in Nineteenth-Century Literature and Culture. Cambridge: Cambridge University Press, 2003 (zitiert: JORDAN et al., *Literature in the Marketplace*).

Kant, Immanuel: Metaphysik der Sitten. In: Kants Werke. Band VI. Die Religion innerhalb der Grenzen der blossen Vernunft, Die Metaphysik der Sitten (Akademie-Ausgabe). Hrsg. v. **Natorp, Paul**. 2. Auflage. Berlin: Königlich Preußische Akademie der Wissenschaften, 1914 (zitiert: KANT, *Metaphysik der Sitten*).

Kant, Immanuel: Kritik der reinen Vernunft. In: Kants Werke. Band III. Kritik der reinen Vernunft (2. Aufl. 1787) (Akademie-Ausgabe). Hrsg. v. **Erdmann, Benno**. 2. Auflage. Berlin: Königlich Preußische Akademie der Wissenschaften, 1917 (zitiert: KANT, *Kritik der reinen Vernunft*).

Kant, Immanuel: Der Streit der Facultäten. In: Kants Werke. Band VII. Der Streit der Fakultäten, Anthropologie in pragmatischer Hinsicht (Akademie-Ausgabe). Hrsg. v. **Vorländer, Karl**. Berlin: Königlich Preußische Akademie der Wissenschaften, 1917 (zitiert: KANT, *Streit der Facultäten*).

Kant, Immanuel: Von der Unrechtmäßigkeit des Büchernachdrucks. In: Kants Werke. Band VIII. Abhandlungen nach 1781 (Akademie-Ausgabe). Hrsg. v. **Maier, Heinrich**. 2. Auflage. Berlin: Königlich Preußische Akademie der Wissenschaften, 1923, 77–88 (zitiert: KANT, *Unrechtmäßigkeit des Büchernachdruck*).

Kant, Immanuel: Zum ewigen Frieden. In: Kants Werke. Band VIII. Abhandlungen nach 1781 (Akademie-Ausgabe). Hrsg. v. **Maier, Heinrich**. 2. Auflage. Berlin: Königlich Preußische Akademie der Wissenschaften, 1923, 341–386 (zitiert: KANT, *Zum ewigen Frieden*).

Kapp, Friedrich: Geschichte des Deutschen Buchhandels bis in das siebzehnte Jahrhundert. Leipzig: Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler, 1886 (zitiert: KAPP, *Geschichte Buchhandel. Bd. 1*).

Kaufer, Erich: Innvationspolitik als Ordnungspolitik. In: Ökonmische Analyse der rechtlichen Organisation von Innovationen. Hrsg. v. **Ott, Claus/Schäfer, Hans-Bernd**. Tübingen: Mohr Siebeck, 1994, Beiträge zum IV. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, 1–32 (zitiert: KAUFER, *Innvationspolitik als Ordnungspolitik*).

Kawohl, Friedemann: Urheberrecht der Musik in Preußen (1820–1840). Band 2, Quellen und Abhandlungen zur Geschichte des Musikverlagwesens. Tutzing: Hans Schneider, 2002 (zitiert: KAWOHL, *Urheberrecht der Musik*).

Kehr, Ludwig Christian: Vertheidigung des Bücher-Nachdruks. Bad Kreuznach: Kehr, 1799 (zitiert: KEHR, *Vertheidigung des Bücher-Nachdruks*).

Kellenbenz, Hermann: Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Bd. 1. Von den Anfängen bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. München: C.H.Beck, 1977 (zitiert: KELLENBENZ, *Dt. Wirtschaftsgeschicht Bd. 1*).

Kiefer, Marie Luise: Medienökonomik: Einführung in eine ökonomische Theorie der Medien. 2. Auflage. München Wien: Oldenburg, 2005 (zitiert: KIEFER, *Medienökonomik*).

Kinsella, N. Stephan: Against Intellectual Property. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2008 (zitiert: KINSELLA, *Against Intellectual Property*).

Kirchhoff, Albrecht: Beiträge zur Geschichte des deutschen Buchhandels. Zweites Bändchen. Das XVII. und XVIII. Jahrhunderts. Leipzig: J. C. Hinrichs, 1851 (zitiert: KIRCHHOFF, *Geschichte des deutschen Buchhandels Bd. 2*).

Kirchner, Christian: Patentrecht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen. In: Ökonmische Analyse der rechtlichen Organisation von Innovationen. Hrsg. v. **Ott, Claus/Schäfer, Hans-Bernd**. Tübingen: Mohr Siebeck, 1994, Beiträge zum IV. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, 157–187 (zitiert: KIRCHNER, *Patentrecht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*).

Kirchner, Christian: Innovationsschutz und Investitionsschutz für immaterielle Güter. GRUR Int. 2004, 603–607 (zitiert: KIRCHNER, *Innovationsschutz und Investitionsschutz*).

Kitch, Edmund W.: The Nature and Function of the Patent System. Journal of Law & Economics, 20 October 1977, Nr. 2, 265–290 ⟨URL: http://ideas.repec.org/a/ucp/jlawec/v20y1977i2p265-90.html⟩ (zitiert: KITCH, *Function of the Patent System*).

Klippel, Diethelm: Politische Freiheit und Freiheitsrechte im deutschen Naturrecht des 18. Jahrhunderts. Paderborn: Schöningh, 1976 (zitiert: KLIPPEL, *Politische Freiheit*).

Klodt, Henning: Globalisierung: Hintergründe und Perspektiven. Der Bürger im Staat, 1999, Nr. 4, 199–204 (zitiert: KLODT, *Der Bürger im Staat 1999*).

Klostermann, Rudolf: Das geistige Eigenthum an Schriften, Kunstwerken und Erfindungen nach Preussischem und internationalem Rechte. Berlin: Guttentag, 1867 (zitiert: KLOSTERMANN, *Das geistige Eigenthum*).

Klostermann, Rudolf: Das Patentgesetz für das deutsche Reich vom 25. Mai 1877 nebst Einleitung und Commentar und mit vergleichender Uebersicht der ausländischen Gesetze. Berlin: Vahlen, 1877 (zitiert: KLOSTERMANN, *Patentgesetz 1877*).

Knieps, Günter: Wettbewerbsökonomie: Regulierungstheorie, Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik. 3. Auflage. Berlin und Heidelberg: Springer, 2008 (zitiert: KNIEPS, *Wettbewerbsökonomie*).

Knigge, Adolph Freiherr: Ueber den Bücher-Nachdruck. Hamburg: J. G. Hoffmann, 1792 (zitiert: KNIGGE, *Bücher-Nachdruck.*).

Knigge, Adolph Freiherr: Ueber Schriftsteller und Schriftstellerey. Hannover: Ritscher, 1793 (zitiert: KNIGGE, *Ueber Schriftsteller*).

Knight, Charles: The old printer and the modern press. London: Murray, 1854 (zitiert: KNIGHT, *Old printer*).

Koboldt, Christian: Property Rights und Urheberschutz. In: Ökonmische Analyse der rechtlichen Organisation von Innovationen. Hrsg. v. **Ott, Claus/Schäfer, Hans-Bernd**. Tübingen: Mohr Siebeck, 1994, Beiträge zum IV. Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Rechts, 69–114 (zitiert: KOBOLDT, *Property Rights und Urheberschutz*).

Köhler, Helmut/Bornkamp, Joachim: Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Preisangabenverordnung, Unterlassungsklagengesetz. Bis zur 22. Aufl. bearbeitet von Prof. Dr. iur. Dr. h.c. Wolfgang Hefermehl. 27. Auflage. München: C.H.Beck, 2009, Beck'sche Kurz-Kommentare 13a (zitiert: KÖHLER/BORNKAMP, *UWG. Kommentar*).

Kohler, Josef: Das Autorrecht: eine zivilistische Abhandlung. Zugleich ein Beitrag zur Lehre vom Eigenthum, vom Miteigenthum, vom Rechtsgeschäft und vom Individualrecht. Jena: Gustav Fischer, 1880 (zitiert: KOHLER, *Das Autorrecht*).

Kohler, Josef: Autor-, Patent- und Industrierecht. Archiv für Theorie und Praxis des allgemeinen deutschen Handels- und Wechselrechts, 1887, 167–213, 327–366 (zitiert: KOHLER, *Industrierecht*).

Kohler, Josef: Die Idee des geistigen Eigenthums. AcP 82 1894, Nr. 2 (zitiert: KOHLER, *Idee des geistigen Eigenthums*).

Kohler, Josef: Handbuch des deutschen Patentrechts in rechtsvergleichender Darstellung. Mannheim: Bensheimer, 1900 (zitiert: KOHLER, *Handbuch des Patentrechts*).

Kohler, Josef: Urheberrecht an Schriftwerken und Verlagsrecht. Stuttgart: Enke, 1907 (zitiert: KOHLER, *Urheberrecht*).

Kohler, Josef: Lehrbuch des Patentrechts. Mannheim: Bensheimer, 1908 (zitiert: KOHLER, *Lehrbuch Patentrecht*).

Koppitz, Hans-Joachim: Zur Bibliographie der deutschen Buchproduktion des 18. Jahrhunderts. Gutenberg Jahrbuch, 9 1962, Nr. 1, 18–30 (zitiert: KOPPITZ, *Bibliographie*).

Koppitz, Hans-Joachim: Zur Form der Anträge auf Bewilligung kaiserlicher Druckprivilegien durch den Reichshofrat und zu den Gründen ihrer Ablehnung. In: Das Privileg im europäischen Vergleich. Bd. 1. Hrsg. v. **Dölemeyer, Barbara/Mohnhaupt, Heinz**. Frankfurt am Main: Vittorio Klostermann, 1997, Studien zur Europäischen Rechtsgeschichte 93, 348–375 (zitiert: KOPPITZ, *Bewilligung kaiserlicher Druckpivilegien*).

Korah, Valentine: Intellectual Property Rights and the EC Competition Rules. Oxford: Hart Publishing, 2006 (zitiert: KORAH, *IPR and the EC Competition Rules*).

Kraßer, Rudolf: Patentrecht. Ein Lehr- und Handbuch zum deutschen Patent- und Gebrauchsmusterrecht, Europäischen und Internationalen Patentrecht. 5. Auflage. München: C.H.Beck, 2004 (zitiert: KRASSER, *Lehrbuch Patentrecht*).

Krause, Christian Sigmund: Ueber den Büchernachdruck. Deutsches Museum 1776–88, Juli 1783, 400–430, 487 – 514 (zitiert: KRAUSE, *Büchernachdruck (1783)*).

Kretschmer, Martin/Hardwick, Philip: Authors' earnings from copyright and non-copyright sources: A survey of 25,000 British and German writers. Dorset: Bournemouth University, Dezember 2007 (zitiert: KRETSCHMER/HARDWICK, *Authors' earnings*).

Krieg, Walter: Materialien zu einer Entwicklungsgeschichte der Bücher-Preise und des Autorenhonorars vom 15. bis zum 20. Jahrhundert. Kleine Notizen zur Auflagengeschichte der Bücher im 15. und 16. Jahrhundert. Wien, Bad Bocklet: Stubenrauch, 1953 (zitiert: KRIEG, *Materialien*).

Krug, Wilhelm Traugott: Fundamentalphilosophie. Züllichau und Freystadt: Darnmannsche Buchhandlung, 1803 (zitiert: KRUG, *Fundamentalphilosophie*).

Krüger, Otto: Satz, Druck, Einband und verwandte Dinge. Ein Ratgeber für Besteller und Facharbeiter. Leipzig: Brockhaus, 1937 (zitiert: KRÜGER, *Satz, Druck, Einband*).

Kulischer, Josef: Allgemeine Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters und der Neuzeit. Bd. 2. Die Neuzeit. 5. Auflage. München Wien: R. Oldenbourg, 1976 (zitiert: KULISCHER, *Die Neuzeit*).

Kurrelmeyer, William: Doppeldrucke der Goethe-Ausgabe letzter Hand. Modern Language Notes, 61 1946, Nr. 3, 145–153 (zitiert: KURRELMEYER, *Doppeldrucke*).

Kuznet, Simon: Inventive activity: Problems of definition and measurement. In: The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Hrsg. v. **Economic Research, National Bureau of**. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1962, 19–41 (zitiert: KUZNET, *Problems of definition and measurement*).

Lai, Edwin: International Intellectual Property Rights Protection and Rate of Product Innovation. Journal of Development Economics, Februar 1998, 133–153 (zitiert: LAI, *Journal of Development Economics 1998*).

Landes, William M./Posner, Richard A.: An Economic Analysis of Copyright Law. Journal of Legal Studies, 18 1989, 325–363 (zitiert: LANDES/POSNER, *Economic Analysis of Copyright Law*).

Landes, William M./Posner, Richard A.: The Economic Structure of Intellectual Property Law. Cambridge MA: Belknap, 2003 (zitiert: LANDES/POSNER, *Economic Structure*).

Landes, William M./Posner, Richard A.: Indefinitely Renewable Copyright. Chicago Law Review, 70 2003, Nr. 2, 471–518 (zitiert: LANDES/POSNER, *Indefinitely Renewable Copyright*).

Lange, Heinrich/Kuchinke, Kurt: Lehrbuch des Erbrechts. 4. Auflage. München: C.H.Beck, 1995 (zitiert: LANGE/KUCHINKE, *Erbrecht*).

Layson, Stephen K.: Is There a Conflict between Authors and Publishers over Book Prices? Southern Economic Journal, 48 April 1982, Nr. 4, 1057–1060 (zitiert: LAYSON, *Book Prices*).

Le Chapelier, Isaac René Guy: Rapport fait par M. Le Chapelier. Paris, 1791 (zitiert: LE CHAPELIER, *Rapport*).

Lehmann, Michael: Eigentum, geistiges Eigentum, gewerbliche Schutzrechte. Property Rights als Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs. GRUR Int. 1983, 356–362 (zitiert: LEHMANN, *Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs*).

Lehmann, Michael: The Theory of Property Rights and the Protection of Intellectual and Industrial Property. "Property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization". IIC, 1985, 525–540 (zitiert: LEHMANN, *Theory of Property Rights*).

Lehmann, Michael: Theory of Property Rights and Copyright Protection of Computer Programs. International Journal of Law an Information Technology, 2 1994, Nr. 1, 86–97 (zitiert: LEHMANN, *Property Rights and Protection of Computer Programs*).

Lemley, Mark A.: Ex Ante versus Ex Post Justifications for Intellectual Property. Chicago Law Review, 71 2004, Nr. 1, 129–149 (zitiert: Lemley, *Ex Post Justifications*).

Lemley, Mark A.: Property, Intellectual Property, and Free Riding. Texas Law Review, 83 2005, 1031 (zitiert: Lemley, *Free Riding*).

Lemley, Mark A.: A Cautious Defense of Intellectual Oligopoly With Fringe Competition. Review of Law & Economics, 5 2009, Nr. 3, 1025–1035 (zitiert: Lemley, *Intellectual Oligopoly*).

Liebowitz, S. J.: Copyright Law, Photocopying, and Price Discrimination. Research in Law and Economics: The Economics of Patents and Copyrights, 93 1985, Nr. 5, 183–198 (zitiert: Liebowitz, *Copyright Law, Photocopying, and Price Discrimination*).

Linde, Frank: Ökonomie der Information. Göttingen: Universitätsverlag Göttingen, 2005 (zitiert: Linde, *Ökonomie der Information*).

Linguet, Simon Nicolas Henri: Arret du Conseil d'Etat du Roi Pourtant Reglément sur la durée des Privilèges en Librairie. In: Annales politiques, civiles et littéraires du dix-huitième siècle. Hrsg. v. **Linguet, Simon Nicolas Henri**. Band III. Genf: Slatkine Reprints, 1970, 9–57 (zitiert: Linguet, *Durée des Privilèges en Librairie*).

Liu, Joseph P.: Copyright and Time: A Proposal. Michigan Law Review, 101 November 2002, Nr. 2, 409–481 ⟨URL: http://ssrn.com/paper=305374⟩ (zitiert: Liu, *Copyright and Time*).

Loewenheim, Ulrich et al.; Loewenheim, Ulrich (Hrsg.): Handbuch des Urheberrechts. München: C.H.Beck, 2003 (zitiert: Loewenheim et al., *Handbuch des Urheberrechts*).

Lucius, Wolf D. v.: Verlagswirtschaft: Ökonomische, rechtliche und organisatorische Grundlagen. 2. Auflage. Konstanz: UVK, 2007 (zitiert: Lucius, *Verlagswirtschaft*).

Luden, Heinrich: Vom freien Geistes-Verkehr. III. Buchhandel und Nachdruck. Nemesis. Zeitschrift für Politik und Geschichte, 2 1814, 328–382 (zitiert: Luden, *Freier Geistes-Verkehr*).

Machlup, Fritz: Die wirtschaftlichen Grundlagen des Patentrechts. GRUR Int. 1961, 373–390, 473–482, 524–537 (zitiert: Machlup, *Grundlagen des Patentrechts*).

Mackaay, Ejan: Economic incentives in markets for information and innovation. Harvard Journal of Law & Public Policy, 13 1990, Nr. 3, 867–910 (zitiert: Mackaay, *Economic incentives*).

Mackaay, Ejan: Legal Hybrids: Beyond Property and Monopoly? Columbia Law Review, 94 1994, Nr. 8, 2630–2643 (zitiert: Mackaay, *Legal Hybrids*).

Mandrou, Robert: Staatsräson und Vernunft 1649–1775. 3. Auflage. Frankfurt am Main: Propyläen, 1981, Propyläen. Geschichte Europas (zitiert: Mandrou, *Staatsräson und Vernunft*).

Marshall, Alfred: Principles of Economics. 8. Auflage. London: Macmillan, 1920 (zitiert: Marshall, *Principles of Economics*).

Martino, Alberto: Die deutsche Leihbibliothek. Geschichte einer literarischen Institution (1756-1914). Wiesbaden: Harrassowitz, 1990 (zitiert: Martino, *Die deutsche Leihbibliothek*).

Marx, Karl: Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Bd. 3: Der Gesamtprozeß der kapitalistischen Produktion. Berlin: Dietz, 1983 (zitiert: Marx, *Das Kapital, Bd. 3*).

Marx, Karl: Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Bd.1. Berlin: Dietz, 2007 (zitiert: Marx, *Das Kapital, Bd. 1*).

Mathy, Helmut: Das Mainzer Druckerei-Privileg für Johann Friedrich Schiller aus dem Jahr 1784. Gutenberg Jahrbuch, 1978, 198–201 (zitiert: Mathy, *Mainzer Druckerei-Privileg*).

McCulloch, John Ramsay: A treatise on the principles, practice, & history of commerce. London: Baldwin and Cradock, 1833 (zitiert: McCulloch, *Principles, Practice, & History of Commerce*).

McManis, Charles: A Rhetorical Response to Boldrin & Levine: Against Intellectual (Property) Extremism. Review of Law & Economics, 5 2009, Nr. 3, 1081–1100 (zitiert: McManis, *Rhetorical Response to Boldrin & Levine*).

Menell, Peter S./Scotchmer, Suzanne; Polinsky, A. Mitchell/Shavell, Steven (Hrsg.): Accepted Paper Series 19 In Intellectual Property. Band 2, Amsterdam: Elsevier, 2007 (zitiert: Menell/Scotchmer, *Intellectual Property*).

Menger, Carl: Grundsätze der Volkswirthschaftslehre. Erster, Allgemeiner Theil. Wien: Braumüller, 1871 (zitiert: Menger, *Volkswirthschaftslehre Tl. 1*).

Menzel, Wolfgang: Die deutsche Literatur. Erster Theil. 2. Auflage. Stuttgart: Hallberg'sche Verlagsbuchhandlung, 1836 (zitiert: Menzel, *Deutsche Literatur. Tl. 1*).

Merges, Robert P.: Of Property Rules, Coase, and Intellectual Property. Columbia Law Review, 94 Dezember 1994, Nr. 8, 2655–2673 (zitiert: Merges, *Property Rules*).

Mises, Ludwig v.: Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel. 2. Auflage. München und Leipzig: Duncker & Humblot, 1924 (zitiert: Mises, *Theorie des Geldes*).

Mises, Ludwig v.: Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens. Genf: Éditions Union, 1940 (zitiert: Mises, *Nationalökonomie*).

Mises, Ludwig v.: Human Action: A Treatise on Economics. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 1998 (zitiert: Mises, *Human Action*).

Mondal, Debasis/Gupta, Manash: Product development, imitation and economic growth: A note. Journal of International Trade & Economic Development, 15 März 2006, Nr. 1, 27–48 (zitiert: Mondal/Gupta, *Journal of International Trade & Economic Development 15 [2006]*).

Morgenthaler, Gerd: Freiheit durch Gesetz. Der parlamentarische Gesetzgeber als Erstadressat der Freiheitsgrundrechte. Tübingen: Mohr Siebeck, 1999 (zitiert: Morgenthaler, *Freiheit durch Gesetz*).

Möschel, Wernhard: Recht der Wettbewerbsbeschränkungen. Köln: Carl Heymanns, 1983 (zitiert: Möschel, *Recht der Wettbewerbsbeschränkungen*).

Müller, Eva-Maria: Die Patentfähigkeit von Arzneimitteln. Der gewerbliche Rechtsschutz für pharmazeutische, medizinische und biotechnologische Erfindungen. Heidelberg, Berlin: Springer, 2003, Veröffentlichungen des Instituts für Deutsches, Europäisches und Internationales Medizinrecht, Gesundheitsrecht und Bioethik der Universitäten Heidelberg und Mannheim 14 (zitiert: Müller, *Patentfähigkeit von Arzneimitteln*).

Mumby, Frank A.: The Romance of Book Selling: A History from the earliest Times to the Twentieth Century. London: Chapman & Hall, 1910 (zitiert: Mumby, *Romance of Book Selling*).

Musgrove, F.: Middle-Class Education and Employment in the Nineteenth Century. Economic History Review, 12 1959, Nr. 1, 99–111 (zitiert: Musgrove, *Middle-Class Education*).

Netanel, Neil Weinstock: Copyright and a Democratic Civil Society. Yale Law Journal, 106 1996, Nr. 283, 292–387 (zitiert: Netanel, *Copyright and a Democratic Civil Society*).

Niemann, Ingo: Geistiges Eigentum in konkurrierenden völkerrechtlichen Vertragsordnungen. Berlin und Heidelberg: Springer, 2008 (zitiert: Niemann, *Geistiges Eigentum*).

Nipperdey, Thomas: Deutsche Geschichte. 1800-1866. Bürgerwelt und starker Staat. München: C.H. Beck, 1983 (zitiert: Nipperdey, *1800–1866*).

North, Douglass C.: Theorie des institutionellen Wandels. Übers. v. Monika Streissler. Tübingen: J.C.B. Mohr, 1988, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften. Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 56 (zitiert: NORTH, *Institutioneller Wandel*).

North, Douglass C./Thomas, Robert Paul: The Rise of the Western World. A New Economic History. London: Cambridge University Press, 1973 (zitiert: NORTH/THOMAS, *Rise of the Western World*).

O'Hare, Michael: Copyright: When Is Monopoly Efficient? Journal of Policy Analysis and Management 4 1985, Nr. 3 (zitiert: O'HARE, *When Is Monopoly Efficient?*).

Ohly, Ansgar: Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht – Konflikt oder Symbiose? In: Wettbewerb und geistiges Eigentum. Berlin: Duncker & Humblot, 2007, Schriften des Vereins für Socialpolitik 316, 47–68 (zitiert: OHLY, *Geistiges Eigentum und Wettbewerbsrecht*).

Ohly, Ansgar: Urheberrecht als Wirtschaftsrecht. In: Geistiges Eigentum: Schutzrecht oder Aubeutungstitel? Zustand und Entwicklungen im Zeitalter von Digitalisierung und Globalisierung. Hrsg. v. **Depenheuer, Otto/Peifer, Karl-Nikolaus**. Berlin und Heidelberg: Springer, 2008, Bibliothek des Eigentums 5, 141–161 (zitiert: OHLY, *Urheberrecht als Wirtschaftsrecht*).

Ott, Claus/Schäfer, Hans-Bernd: Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts. 4. Auflage. Berlin und Heidelberg: Springer, 2005 (zitiert: OTT/SCHÄFER, *Ökonomischen Analyse des Zivilrechts*).

Otte, Michael: Das Formale, das Soziale und das Subjektive. Eine Einführung in die Philosophie und Didaktik der Mathematik. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1994 (zitiert: OTTE, *Das Formale, das Soziale und das Subjektive*).

Palmer, Tom Gordon: Intellectual Property: A Non-Posnerian Law and Economics Approach. Hamline Law Review, 12 1989, Nr. 2, 261–304 (zitiert: PALMER, *Non-Posnerian Law and Economics Approach*).

Patterson, Lyman Ray: Copyright in Historical Perspective. Nashville: Vanderbilt University Press, 1968 (zitiert: PATTERSON, *Historical Perspective*).

Peifer, Karl-Nikolaus: Individualität im Zivilrecht: Der Schutz persönlicher, gegenständlicher und wettbewerblicher Individualität im Persönlichkeitsrecht, Immaterialgüterrecht und Recht der Unternehmen. Tübingen: Mohr Siebeck, 2001, Jus Privatum 65 (zitiert: PEIFER, *Individualität im Zivilrecht*).

Plant, Arnold: The Economic Aspects of Copyright in Books. Economica, 1 März 1934, Nr. 2, 167–195 (zitiert: PLANT, *Economic Aspects of Copyright*).

Platon: Der Staat. Übers. Rudolf Rufener. Düsseldorf u. Zürich: Artemis & Winkler, 2003 (zitiert: PLATON, *Der Staat*).

Platon: Phaidros. Oder vom Schönen. Übersetzung: Friedrich Schleiermacher (1807). In: Sämtliche Werke Bd. 2. Hrsg. v. **Wolf, Ursula**. 31. Auflage. Reinbek: Rowohlt, 2004 (zitiert: PLATON, *Phaidros*).

Pohlmann, Hansjörg: Die Frühgeschichte des musikalischen Urheberrechts (ca. 1400 bis 1800). Neue Materialien zur Entwicklung des Urheberrechtsbewußtseins der Komponisten. Kassel: Bärenreiter, 1962 (zitiert: POHLMANN, *Frühgeschichte*).

Polinsky, A. Mitchell: Economic Analysis as a Potentially Defective Product: A Buyer's Guide to Posner's "Economic Analysis of Law". Harvard Law Review, 87 1974, Nr. 8, 1655–1681 (zitiert: POLINSKY, *Economic Analysis*).

Pollard, Mary: Dublin's Trade in Books 1550–1800. Oxford: Oxford University Press, 1990 (zitiert: POLLARD, *Dublin's Trade*).

Posner, Richard A.: The law & economics of intellectual property. Dædalus, 2002, 5–12 (zitiert: Posner, *Dædalus 2002*).

Posner, Richard A.: Economic Analysis of Law. 7. Auflage. New York: Aspen, 2007 (zitiert: Posner, *Economic Analysis*).

Prinz, August: Der Buchhandel vom Jahre 1815 bis zum Jahre 1843. Bausteine zu einer späteren Geschichte des Buchhandels. 2. Auflage. Altona: Verlagsbureau, 1855 (zitiert: Prinz, *Buchhandel von 1815 bis 1843*).

Prinz, August: Stand, Bildung und Wesen des Buchhandels. Altona: Verlagsbureau, 1856 (zitiert: Prinz, *Stand, Bildung und Wesen des Buchhandels*).

Prinz, August: Der Buchhandel vom Jahre 1815 bis zum Jahre 1860 und Erinnerungen aus alter Zeit. Bausteine zu einer späteren Geschichte des Buchhandels. Sechster Theil. Altona: Verlagsbureau, 1860 (zitiert: Prinz, *Buchhandel 1815 bis 1860*).

Prosi, Gerhard: Ökonomische Theorie des Buches: volkswirtschaftliche Aspekte des Urheber- und Verlegerschutzes. Düsseldorf: Bertelsmann, 1971, Gesellschaft und Kommunikation 10 (zitiert: Prosi, *Ökonomische Theorie des Buches*).

Pröve, Ralf: Stehendes Heer und städtische Gesellschaft im 18. Jahrhundert. Göttingen und seine Militärbevölkerung 1713-1756. Band 47, Beiträge zur Militärgeschichte. München: Oldenbourg, 1995 (zitiert: Pröve, *Gesellschaft im 18. Jahrhundert*).

Prutz, Robert: Die deutsche Literatur der Gegenwart. 1848–1858. Bd. 2. Voigt u. Günther: Leipzig, 1859 (zitiert: Prutz, *Die deutsche Literatur der Gegenwart*).

Pütter, Johann Stephan: Der Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen des Rechts geprüft. München: Kraus International, 1981, Nachdruck der Ausgabe Göttingen, Vandenhoeck, 1774 (zitiert: Pütter, *Büchernachdruck nach ächten Grundsätzen*).

Rahmede, Stephanie: Die Buchhandlung der Gelehrten zu Dessau. Ein Beitrag zur Schriftstelleremanzipation um 1800. Wiesbaden: Harrassowitz, 2008, Mainzer Studien zur Buchwissenschaft 16 (zitiert: Rahmede, *Buchhandlung der Gelehrten*).

Rauda, Christian F.: Die Zwangslizenz im Urheberrecht. Der Missbrauch eigener Urheberrechte im Spannungsfeld zwischen Investitionsanreiz und Marktfreiheit. Dissertation, Mainz, München, 2006 (zitiert: Rauda, *Zwangslizenz im Urheberrecht*).

Rautenberg, Ursula (Hrsg.): Reclams Sachlexikon des Buches. 2. Auflage. Stuttgart: Philipp Reclam jun., 2005 (zitiert: Rautenberg, *Sachlexikon des Buches*).

Raven, James: Judging New Wealth: Popular Publishing and Responses to Commerce in England, 1750-1800. Oxford: Oxford University Press, 1992 (zitiert: Raven, *Judging New Wealth*).

Raven, James: The Anonymous Novel in Britain and Ireland, 1750–1830. In: The Faces of Anonymity: Anonymous and Pseudonymous Publication from the Sixteenth to the Twentieth Century. Hrsg. v. **Griffin, Robert J.**. New York: Palgrave, 2003, 141–166 (zitiert: Raven, *Anonymous Novel*).

Raven, James: The Business of Books: Booksellers and the English Book Trade, 1450–1850. New Haven: Yale University Press, 2007 (zitiert: Raven, *Business of Books*).

Rawls, John: Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1975 (zitiert: Rawls, *Theorie der Gerechtigkeit*).

Rees, Owen et al.: Minutes of Evidence taken before the Select Committee on Copyroght Acts. House of Commons, 8. Mai 1818, Mai 1818 (zitiert: Rees et al., *Minutes of Evidence*).

Rehbinder, Manfred: Die Parsifal-Frage oder der Gedanke des Verbraucherschutzes im Urheberrecht. In: Die Notwendigkeit des Urheberschutzes im Lichte seiner Geschichte. Hrsg. v. **Dittrich, Robert**. Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, 1991, Österreichische Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz, Urheber- und Medienrecht 9, 91–101 (zitiert: REHBINDER, *Parsifal-Frage*).

Reich, Michael Mark: Die ökonomische Analyse des Urheberrechts in der Informationsgesellschaft. Dissertation, München, 2006 (zitiert: REICH, *Ökonomische Analyse des Urheberrechts*).

Reich, Philipp Erasmus: Der Bücher-Verlag in allen Absichten genauer bestimmt. Leipzig: Reich, 1773 (zitiert: REICH, *Der Bücher-Verlag*).

Reich, Philipp Erasmus: Zufällige Gedanken eines Buchhändlers über Herrn Klopstocks Anzeige einer gelehrten Republik. Leipzig: Reich, 1773 (zitiert: REICH, *Zufällige Gedanken*).

Reimarus, Johann Albert Heinrich: Der Bücherverlag in Betrachtung der Schriftsteller, der Büchhandler und des Publikums erwogen. Hamburg: o.V., 1773 (zitiert: REIMARUS, *Der Bücherverlag*).

Reimer, Doris: Passion & Kalkül: Der Verleger Georg Andreas Reimer (1776–1842). Berlin, New York: Walter de Gruyter, 1999 (zitiert: REIMER, *Passion & Kalkül*).

Retzmann, Thomas: Der homo oeconomicus und die diskursethische Schule der Wirtschaftsethik. In: Die Idee des Diskurses: Interdisziplinäre Annäherungen. Hrsg. v. **Burckhart, Hoger/Gronke, Horst/Brune, Jens Peter**. Markt Schwaben: Eusl, 2000, Philosophisch-pädagogisches Forum, 171–194 (zitiert: RETZMANN, *Homo oeconomicus*).

Ricardo, David: On the Principles of Political Economy and Taxation. 3. Auflage. Kitchener, 1821 (zitiert: RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*).

Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik Grundtvig: Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung. A. d. Engl. v. Monika Streissler. 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck, 2003 (zitiert: RICHTER/FURUBOTN, *Neue Institutionenökonomik*).

Riesbeck, Johann Kaspar: Briefe eines Reisenden Franzosen über Deutschland. An seinen Bruder zu Paris. Übersetzt v. K. R. 2. Bd. 2. Auflage. o.V., 1784 (zitiert: RIESBECK, *Briefe eines Reisenden. Bd. 2*).

Ritter, Joachim: Person und Eigentum. In: G. W. F. Hegel: Grundlinien der Philosophie des Rechts. Hrsg. v. **Siep, Ludwig**. Berlin: Akademie Verlag, 2005, 55–72 (zitiert: RITTER, *Person und Eigentum*).

Rivington, Septimus: The publishing house of Rivington. London: Rivington Percival, 1894 (zitiert: RIVINGTON, *The publishing house of Rivington*).

Roberts, William: The Earlier History of English Bookselling. London: Sampson Low, Marston, Searle & Rivington, 1889 (zitiert: ROBERTS, *History of English Bookselling*).

Rogers, James E. Thorold: Six Centuries of Work and Wages. The History of English Labour. Ontario: Batoche, 2001 (zitiert: ROGERS, *Six Centuries of Work and Wages*).

Rönne, Ludwig von: Das Staats-Recht der Preußischen Monarchie. 2. Bd. 1. Abt. 2. Auflage. Leipzig: Brockhaus, 1864 (zitiert: RÖNNE, *Staats-Recht der Preußischen Monarchie*).

Roscher, Wilhelm: Die Grundlagen der Nationalökonomie. Stuttgart und Tübingen: Cotta, 1854 (zitiert: ROSCHER, *Nationalökonomie*).

Rose, Mark: Authors and Owners. The Invention of Copyright. Cambridge MA: Harvard University Press, 1993 (zitiert: ROSE, *Authors and Owners*).

Ross, Ian Simpson: Adam Smith. Leben und Werk. A. d. Engl. v. Hans Günter Holl. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen, 1998 (zitiert: ROSS, *Adam Smith*).

Ross, Trevor: Copyright and the Invention of Tradition. Eighteenth-Century Studies, 26 1992, Nr. 1, 1–27 (zitiert: Ross, *Invention of Tradition*).

Rothbard, Murray N.: Man, Economy, and State with Power and Market. 2. Auflage. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2004 (zitiert: Rothbard, *Man, Economy, and State*).

Samuelson, Paul Anthony: The pure Theory of Public Expenditure. Rev. of Economics and Statistics, 36 1954, Nr. 4, 387–389 (zitiert: Samuelson, *Theory of Public Expenditure*).

Schad, Petra: Buchbesitz im Herzogtum Württemberg im 18. Jahrhundert am Beispiel der Amtsstadt Wildberg und des Dorfes Bissingen/Enz. Stuttgart: Jan Thorbecke, 2002, Stuttgarter Historische Studien (zitiert: Schad, *Buchbesitz im Herzogtum Württemberg*).

Schenda, Rudolf: Volk ohne Buch. Studien zur Sozialgeschichte der populären Lesestoffe 1770–1910. Frankfurt am Main: Vittorio Klostermann, 1970, Studien zur Philosophie und Literatur des neunzehnten Jahrhunderts 5 (zitiert: Schenda, *Volk ohne Buch*).

Schlicht, Ekkehart: Einführung in die Verteilungstheorien. Hamburg: Rowohlt, 1976 (zitiert: Schlicht, *Verteilungstheorien*).

Schlosser, J.G: An den Verfasser des Aufsazes über den Büchernachdruck. Deutsches Museum 1776–88, 1784, 125–164 (zitiert: Schlosser, *An den Verfasser des Aufsazes über den Büchernachdruck*).

Schmid, Carl Ernst: Der Büchernachdruck aus dem Gesichtspunkte des Rechts, der Moral und Politik. Jena: Frommann, 1823 (zitiert: Schmid, *Büchernachdruck aus dem Gesichtspunkte des Rechts, der Moral und Politik*).

Schmidt, Rudolf: Deutsche Buchhändler. Deutsche Buchdrucker. Berlin: Franz Weber, 1902 (zitiert: Schmidt, *Deutsche Buchhändler*).

Schmidtchen, Dieter: Funktionen und Schutz von „property rights“ Eine ökonomische Analyse. 1998 ⟨URL: http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2007/5755/⟩ (zitiert: Schmidtchen, *Property Rights*).

Schmidtchen, Dieter: Die Beziehung zwischen dem Wettbewerbsrecht und dem Recht geistigen Eigentums - Konflikt, Harmonie oder Arbeitsteilung? In: Wettbewerb und geistiges Eigentum. Hrsg. v. **Oberender, Peter**. Berlin: Duncker & Humblot, 2007 ⟨URL: http://ideas.repec.org/p/bep/dewple/2006-1-1164.html⟩, 9–46 (zitiert: Schmidtchen, *Wettbewerbsrecht und geistiges Eigentum*).

Schneider, Dieter: Betriebswirtschaftslehre. Bd. 4. Geschichte und Methode der Wirtschaftswissenschaften. München Wien: R. Oldenbourg, 2001 (zitiert: Schneider, *Methode der Wirtschaftswissenschaft*).

Schopenhauer, Arthur: Parerga und Paralipomena II. Zweiter Teilband. Zürich: Diogenes, 1977 (zitiert: Schopenhauer, *Parerga und Paralipomena II 2*).

Schopenhauer, Arthur: Die Welt als Wille und Vorstellung I. Zürich: Haffmanns, 1988 (zitiert: Schopenhauer, *Welt als Wille und Vorstellung*).

Schroeder, Jeanne L.: Unnatural Rights: Hegel and Intellectual Property. University of Miami Law Review, 60 2006, Nr. 4, 453–504 ⟨URL: http://ssrn.com/paper=326980⟩ (zitiert: Schroeder, *Hegel and Intellectual Property*).

Schubert, Hermann: Anthropometrische Geschichte der Französischen Revolution. München: Verlag Europäische Wirtschaft, 2008 (zitiert: Schubert, *Anthropometrische Geschichte*).

Schumpeter, Joseph A.: Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie. 6. Auflage. Tübingen: Francke, 1990 (zitiert: Schumpeter, *Kapitalismus, Soziallismus und Demokratie*).

Scitovsky, Tibor: Two Concepts of External Economies. Journal of Political Economy, 62 April 1954, Nr. 2, 143–151 (zitiert: SCITOVSKY, *External Economies*).

Selgin, George/Turner, John L.: Watt, Again? Boldrin and Levine Still Exaggerate the Adverse Effect of Patents on the Progress of Steam Power. Review of Law & Economics 5 2009 1101–1113, Nr. 3 (zitiert: SELGIN/TURNER, *Watt, Again?*).

Sher, Richard B.: The Enlightenment & the Book. Scottish Authors & Their Publishers in Eighteenth-Century Britain, Ireland, & America. Chicago und London: Univ. of Chicago Press, 2006 (zitiert: SHER, *Enlightenment & Book.*).

Siegert, Reinhardt: Zum Stellenwert der Alphabetisierung in der deutschen Volksaufklärung. In: Lesen und Schreiben im 17. und 18. Jahrhundert: Studien zu ihrer Bewertung in Deutschland, England, Frankreic. Hrsg. v. **Goetsch, Paul**. Tübingen: Gunter Narr, 1994, ScriptOralia 65, 109–124 (zitiert: SIEGERT, *Alphabetisierung*).

Siegert, Reinhardt: Die Volksbildung im 18. Jahrhundert. In: Handbuch der deutschen Bildungsgeschichte. 18. Jahrhundert: Vom späten 17. Jahrhundert bis zur Neuordnung Deutschlands um 1800. Hrsg. v. **Hammerstein, Notker/Berg, Christa**. 2005: C.H.Beck, 2005, 443–484 (zitiert: SIEGERT, *Volksbildung*).

Siemer, John Philipp: Das Coase-Theorem. Inhalt, Aussagewert und Bedeutung für die ökonomische Analyse des Rechts. Münster und Hamburg: Lit, 1999, Ökonomische Theorie der Institutionen 6 (zitiert: SIEMER, *Das Coase-Theorem*).

Siep, Ludwig: Selbstverwirklichung, Anerkennung und politische Existenz. Zur Aktualität der politischen Philosophie Hegels. In: Gerechtigkeit und Politik. Philosophische Perspektiven. Hrsg. v. **Schmücker, Reinold/Steinvorth, Ulrich**. Berlin: Akademie Verlag, 2002, 41–56 (zitiert: SIEP, *Selbstverwirklichung, Anerkennung und politische Existenz*).

Siep, Ludwig: Vernunftrecht und Rechtsgeschichte. In: G. W. F. Hegel: Grundlinien der Philosophie des Rechts. Hrsg. v. **Siep, Ludwig**. Berlin: Akademie Verlag, 2005, 5–31 (zitiert: SIEP, *Vernunftrecht und Rechtsgeschichte*).

Simon, Herbert A.: Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. American Economic Review, 49 Juni 1959, Nr. 3, 253–283 (zitiert: SIMON, *Theories of Decision-Making*).

Simon, Herbert A./Newell, Allen: Informationsverarbeitung in Computer und Mensch. In: Künstliche Intelligenz. Philosophische Probleme. Hrsg. v. **Zimmerli, Walther Ch./Wolf, Stefan**. Stuttgart: Reclam, 1994, 112–145 (zitiert: SIMON/NEWELL, *Informationsverarbeitung*).

Singh, Ram: Implementation of Intellectual Property Rights Regime: The Justification Question. Social Scientist, 30 Januar 2002, Nr. 1, 61–82 (zitiert: SINGH, *Intellectual Property Rights Regime*).

Smith, Adam: Untersuchung über die Natur und die Ursachen des Nationalreichthums. Bd. 3. A. d. Engl. v. Christian Garve. Breslau: Wilhelm Gottlieb Kern, 1795 (zitiert: SMITH, *Ursachen des Nationalreichthums*).

Smith, Adam: An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nation. In: The Glasgow Edition of the Works & Correspondence of Adam Smith. Hrsg. v. **Campbell, Roy Harold/Skinner, Andrew S.**. Band 2. Indianapolis: Liberty Fund, 1981 (zitiert: SMITH, *Wealth of Nations*).

Solow, Robert Merton: A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, Februar 1956, 65–94 (zitiert: SOLOW, *Quarterly Journal of Economics 1956*).

Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus. Das europäische Wirtschaftsleben im Zeitalter des Frühkapitalismus, vornehmlich im 16., 17. und 18. Jahrhundert. Berlin: Duncker & Humblot, 1969 (zitiert: SOMBART, *Frühkapitalismus*).

Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus. Die vorkapitalistische Wirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot, 1969 (zitiert: SOMBART, *Vorkapitalistische Wirtschaft*).

Sprengel, Peter: Geschichte der deutschsprachigen Literatur 1870–1900: Von der Reichsgründung bis zur Jahrhundertwende. München: C.H.Beck, 1998 (zitiert: SPRENGEL, *Geschichte der deutschsprachigen Literatur*).

St Clair, William: The Reading Nation in the Romantic Period. Cambridge MA: Cambridge University Press, 2004 (zitiert: ST CLAIR, *Reading Nation*).

Steiger, Ernst: Der Nachdruck in Nordamerika. Mein Wirken als deutscher Buchhändler. 2. Auflage. New York: o. V., November 1866 (zitiert: STEIGER, *Nachdruck in Nordamerika*).

Steiner, Harald: Das Autorenhonorar – seine Entwicklungsgeschichte vom 17. bis 19. Jahrhundert. Wiesbaden: Harrassowitz, 1998 (zitiert: STEINER, *Autorenhonorar*).

Stephens, W. B.: Literacy in England, Scotland, and Wales, 1500–1900. History of Education Quarterly, 30 1990, Nr. 4, 545–571 (zitiert: STEPHENS, *Literacy in England*).

Sterne, Laurence: Leben und Ansichten von Tristram Shandy, Gentlemen. A. d. Engl. von Michael Walter. Frankfurt am Main: Eichborn, 2006 (zitiert: STERNE, *Tristram Shandy*).

Storm, Theodor et al.; Berbig, Roland (Hrsg.): Theodor Storm – Gebrüder Paetel Briefwechsel. Kritische Ausgabe. Berlin: Erich Schmidt, 2005 (zitiert: STORM et al., *Gebrüder Paetel Briefwechsel*).

Straubel, Rolf: Kaufleute und Manufakturunternehmer: Eine empirische Untersuchung über die sozialen Träger von Handel und Grossgewerbe in den mittleren Preussischen Provinzen (1763 bis 1815). Stuttgart: Franz Steiner, 1995 (zitiert: STRAUBEL, *Kaufleute und Manufakturunternehmer*).

Thouvenin, Florent: Funktionale Systematisierung von Wettbewerbsrecht (UWG) und Immaterialgüterrechten. Köln: Heymanns, 2007, Schriftenreihe zum gewerblichen Rechtsschutz 145 (zitiert: THOUVENIN, *Systematisierung von Wettbewerbsrecht*).

Tietzel, Manfred: Literaturökonomik. Tübingen: Mohr, 1995 (zitiert: TIETZEL, *Literaturökonomik*).

Towse, Ruth: Copyright and Economic Incentives: An Application to Performers' Rights in the Music Industry. KYKLOS, 52 1999, 369–390 (zitiert: TOWSE, *Economic Incentives*).

Trajtenberg, Manuel: Economic Analysis of Product Innovation. The Case of CT Scanners. Cambridge MA: Harvard University Press, 1990, Harvard Economics Studies 160 (zitiert: TRAJTENBERG, *Economic Analysis of Product Innovation*).

Trusler, John: The London Adviser and Guide. 2. Auflage. London: Literary Press, 1790 (zitiert: TRUSLER, *London Adviser*).

Tullock, Gordon: The Logic of the Law. In: Law and Economics. Hrsg. v. **Rowley, Charles K.**. Band 9. Indianapolis: Liberty Fund, 2005, 1–237 (zitiert: TULLOCK, *Logic of the Law*).

Tyerman, Barry W.: The Economic Rationale for Copyright Protection for Published Books: A Reply to Professor Breyer. UCLA Law Review, 18 1971, 1100–1125 (zitiert: TYERMAN, *Economic Rationale for Copyright*).

Ullrich, Hanns: Lizenzkartellrecht auf dem Weg zur Mitte. GRUR Int. 1996, 555–568 (zitiert: ULLRICH, *Lizenzkartellrecht*).

Ullrich, Hanns: Grenzen des Rechtsschutzes: Technologieschutz zwischen Wettbewerbs- und Industriepolitk. In: Geistiges Eigentum im Dienste der Innovation. Hrsg. v. **Schricker, Gerhard/ Dreier, Thomas/Kur, Annette**. Baden-Baden: Nomos, 2001, 83–124 (zitiert: ULLRICH, *Grenzen des Rechtsschutzes*).

Unseld, Godela: Maschinenintelligenz oder Menschenphantasie? Ein Plädoyer für den Ausstieg aus unserer technisch-wissenschaftlichen Kultur. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1992 (zitiert: Unseld, *Maschinenintelligenz*).

Unseld, Siegfried: Goethe und seine Verleger. 2. Auflage. Frankfurt am Main: Insel, 1993 (zitiert: Unseld, *Goethe und seine Verleger*).

Valkonen, Sami/White, Lawrence J.: An Economic Model for the Incentive/Access Paradigm of Copyright Propertization: an Argument in Support of the Proposed New §514 to the Copyright Act. SSRN eLibrary, März 2006 ⟨URL: http://ssrn.com/paper=895554⟩ (zitiert: Valkonen/White, *Incentive/Access Paradigm*).

Varian, Hal R.: Grundzüge der Mikroökonomik. Übers. v. Reiner Buchegger. München: R. Oldenbourg, 1989, Internationale Standardlehrbüche der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (zitiert: Varian, *Mikroökonomik*).

Varian, Hal R.: Copying and Copyright. The Journal of Economic Perspectives, 19 März 2005, Nr. 2, 121–138 ⟨URL: http://www.sims.berkeley.edu/~hal/Papers/2004/copying-and-copyright.pdf⟩, Research paper (zitiert: Varian, *Copying and Copyright*).

Vogel, Martin: Die Entwicklung des deutschen Verlagesrechts. GRUR, 1973, 303–308 (zitiert: Vogel, *Entwicklung des Verlagesrechts*).

Vogel, Martin: Deutsche Urheber- und Verlagsrechtsgeschichte zwischen 1450 und 1850. Sozial- und methodengeschichtliche Entwicklungsstufen der Rechte von Schriftsteller und Verleger. Archiv für Geschichte des Buchwesens, 1978, 1–190 (zitiert: Vogel, *Urheber- und Verlagsrechtsgeschichte*).

Warnkönig, Leopold August: Rechtsphilosphie als Naturlehre des Rechts. Freiburg: Wagner, 1839 (zitiert: Warnkönig, *Rechtsphilosphie als Naturlehre*).

Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Frankfurt am Main: Melzer, 2005 (zitiert: Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*).

Weis, Eberhard: Der Durchbruch des Bürgertums 1776–1847. 2. Auflage. Frankfurt am Main: Propyläen, 1981, Propyläen. Geschichte Europas (zitiert: Weis, *Durchbruch des Bürgertums*).

Weiß, Wisso: Zum Papier der Wieland-Prachtausgabe. Gutenberg Jahrbuch, 1978, 26–31 (zitiert: Weiss, *Papier der Wieland-Prachtausgabe*).

Weizsäcker, Carl Christian v.: Rechte und Verhältnisse in der modernen Wirtschaftslehre. KYKLOS, 34 1981, Nr. 3, 345–376 (zitiert: Weizsäcker, *Rechte und Verhältnisse*).

Weizsäcker, Carl Christian v.: Marktzutrittsschranken. Bonn, September 2004 (zitiert: Weizsäcker, *Marktzutrittsschranken*).

Wesel, Uwe: Geschichte des Rechts. Von den Frühformen bis zum Vertrag von Maastricht. München: C.H.Beck, 1997 (zitiert: Wesel, *Geschichte des Rechts*).

Wielsch, Dan: Zugangsregeln. Die Rechtsverfassung der Wissensteilung. Tübingen: Mohr Siebeck, 2008, Jus Privatum 133 (zitiert: Wielsch, *Zugangsregeln*).

Wilcke, Christian Heinrich: Der gerechtfertigte Nachdrucker, oder: Johann Thomas von Trattners, des Heil. Römischen Reichs Ritters, wie auch Kayserl. Königl. Hofdruckers und Buchhändlers in Wien erwiesene Rechtmäßigkeit seiner veranstalteten Nachdrucke. Wien, Leipzig: Weidemanns Erben, 1774 (zitiert: Wilcke, *Der gerechtfertigte Nachdrucker*).

Winkler, Karl Tilman: Druckerhandwerk, Vertriebswesen und Tagesschrifttum in London 1695–1750. Stuttgart: Franz Steiner, 1993 (zitiert: Winkler, *Handwerk und Markt*).

Winkler, Karl Tilman: Publikum und Tagesschrifttum. In: »Öffentlichkeit« im 18. Jahrhundert. Hrsg. v. **Jäger, Hans-Wolf**. Göttingen: Wallstein, 1997 (zitiert: Winkler, *Publikum und Tagesschrifttum*).

Wittmann, Reinhard: Buchmarkt und Lektüre im 18. und 19. Jahrhundert. Beiträge zum literarischen Leben 1750–1800. Tübingen: Max Niemeyer, 1982, Studien und Texte zur Sozialgeschichte der Literatur 6 (zitiert: Wittmann, *Buchmarkt 18. und 19. Jahrhundert*).

Wittmann, Reinhard: Geschichte des deutschen Buchhandels. 2. Auflage. München: C.H.Beck, 1999 (zitiert: Wittmann, *Geschichte Buchhandel*).

Wolf, Carl: Ueber den deutschen Buchhandel. München: Wolf, 1829 (zitiert: Wolf, *Ueber den deutschen Buchhandel*).

Woodmansee, Martha: The Genius and the Copyright: Economic and Legal Conditions of the Emergence of the Author. Eighteenth-Century Studies, 17 1984, Nr. 4, 425–448 (zitiert: Woodmansee, *The Genius and the Copyright*).

Woodmansee, Martha: On the Author Effect: Recovering Collectivity. Cardozo Arts and Entertainment Law Journal, 1992, Nr. 279, 15–28 (zitiert: Woodmansee, *On the Author Effect*).

Index